إدارة الذات

نحو النجاح و الابداع



فدوى شوقي مفلح
نورا "محمد هشام" حريز

دار البداية
info.daralbedayah@yahoo.com
خبراء الكتاب الأكاديمي

المملكة الأردنية الهاشمية
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية (2006/11/3004)

520.1
مفلح ، فدوى
ادارة الذات نحو النجاح والابداع / فدوى شوقي مفلح
. _ عمان: دار البداية ناشرون وموزعون ،2006.
( ) ص.
ر.أ: (2006 / 11 / 3004)
الواصفات: / علم النفس الفسيولوجي // الشخصية // التفكير المبدع // الابداعية /

* إعدادت دائرة المكتبة الوطنية بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية
*يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن راي دائرة المكتبة الوطنية او أي جهة حكومية اخرى .

الطبعة الأولى

2010م /1431 هـ

دار البداية ناشرون وموزعون
عمان - وسط البلد
هاتف: 4640679 6 962+ تلفاكس: 4640597 6 962+
ص.ب 510336 عمان 11151 الأردن
Info.daralbedayah@yahoo.com
مختصون بإنتاج الكتاب الجامعي
ISBN: 978-9957-452-31-2 (ردمك)

في كل يوم تشرق فيه الشمس يُنادي هذا اليوم عليك أيها العبد ويقول:

«أنا يوم جديد وعلى عملك شهيد فاغتنم مني فإني لا أعود إلى يوم القيامة»

إهـــــداء

إلى كل من يعشق الوصول إلى القمّة
إلى كل من ينسج من المستحيل غزلاً جميلاً..
إلى كل قوي يتحدى الصعاب..
في عالم تزداد فيه العقبات والزلات ..

فدوى ونورا

مقدمـــــة

الحمد لله الذي قدّر كل شيء فأحسن قدره، وابتلى الإنسان بما يسّره وما يسوؤه؛ ليحسن في الحالتين شكره وصبره، فسبحانه واهب النعم، ومقدّر النقم.. وصلى الـلـه على سيدنا محمد الشاكر الصابر، وعلى آله وصحبه أجمعين، ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدينـ وسلّم تسليماً مزيداً.. أما بعد:

فجميعنا بلا استثناء يتطلع ويريد ويحب أن يصل إلى النجاح والإبداع، حسب وضعه وطريقته، ولكن المشكلة تكمن في أنّ للنجاح والإبداع ضريبة إمّا أن تكون معنوية أو حسيّة، أو بهما، وعلى قدر هذه الضريبة يصل الشخص إلى ما يصبو إليه، وهذا جميعه ينبع من خانة استراتيجية مهمة للغاية وهي: إدارة الذات، فبقدر التحكم والسيطرة على الذات بالطريقة الصحيحة يتم النجاح والإبداع، ويجب أن تشحن هذه الاستراتيجية بالصبر على المشاقّ والمتاعب؛ لأنّ المجد لا يأتي بسهولة، وهذا سر حلاوة النجاح والإبداع.

من هنا تكمن أهمية هذا الموضوع، وخاصة في عصر أصبح للمادة فيه دورها وهيمنتها وتحكمها بزمام الأمور والمصالح على كافة الأصعدة والمنحنيات، وأصبحت الآلة بديلة عن الكائن البشري،أضف إلى ذلك: سيطرة العالم الغربي على أمتنا وثرواتها، فأصبحنا نُقلّد ونأخذ، ولا نُبْدِعْ ونُنْتِج، فالنجاح والإبداع ومؤشراتهما أصبحا حليفهم، والإخفاق والفشل ومؤشراتهما أصبحا حليفنا.

هذا الوضع الذي يُتعب الناجحين والمبدعين؛ جعل المؤلفتين تقومان بمزج أفكارهما في إعداد هذا الكتاب خدمة لمن يريد أن يدير ذاته نحو النجاح والإبداع، فجاءت هذه الدراسة بعنوان: (إدارة الذات نحو النجاح والإبداع).

وهو كتاب يضع كل شخص أياً كان موقعه ومجاله في طريق النجاح والإبداع نحو غدٍ مشرق.

وقد تمّ تقسيم الكتاب إلى عناصر متعددة ومختلفة، كان الاستهلال بتسجيل تمهيد نتحدث فيه عن مفهوم إدارة الذات، ومفهوم النجاح، ومفهوم الإبداع، ثم دخلنا في صلب الموضوع، مقترحين مجموعة من أساليب صناعة النجاح، ونجاح الذات وكيفية التطور للوصول إلى الإبداع والأكثر من ذلك، وكيفية تحقيق الأحلام، وكيفية جدولة الأعمال، والنجاح في إدارة البيت، وقمنا بوقفة مع طالب العلم، والمتفوق خصوصاً، فن الدراسة التي توصل إلى النجاح والإبداع، وكيفية التعامل مع الامتحانات.. ومجموعة من المواضيع المتنوعة الأخرى، وقد أفردنا أيضاً زاوية خاصة تُعنى بكلمات عن النجاح، ممكن الأخذ بها بعين الاعتبار كوصايا ونصائح واقتراحات، ونقلنا مجموعة من الأقوال المعتبرة لأئمة العلم والحكماء بهذا الخصوص - اخترناها لك - .

ثم سجّلنا نهاية المطاف، وأتبعناها بقائمة المراجع وقائمة مواقع الانترنت.

وقد راعينا في هذا الكتاب اللغة العلمية السهلة والميسرة على من يقرأه ويقتنيه؛ ليتم التعامل معه مِنْ قِبَلِ جميع الفئات.

نسأل الـلـه تعالى أن نكون قد وُفّقنا في تقديم هذا الكتاب للقراء الكرام.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

المؤلفتـــان

فدوى ونورا

2006/6/25

❖ فدوى : باحثة ومهتمة في شؤون الإدارة ، صاحبة مركز القوس للخدمات : وسط البلد - مجمع الفحيص .

نورا : بكالوريس الإدارة والتدريب الرياضي : الجامعة الهاشمية .

تمهيـــــــد: مدخل إلى الكتاب:-

أولاً: مفهوم إدارة الذات

ثانياً: مفهوم النجاح

ثالثا: مفهوم الإبداع

أولاً: مفهـــــوم إدارة الذات

ممكن أن نعرّف (إدارة الذات): بأنها العملية المتعلقة بتحقيق الأهداف الشخصية بأكبر مقدار من الكفاءة وبما يحقق الرخاء والسعادة للشخص نفسه.

وإذا حسُن إدارة الفرد أو الشخص لذاته فإنه سيسعد في حياته، وبالتالي سَتَحْسُن إدارة جميع أفراد المجتمع لحياتهم وسيسعد الجميع حتماً، صغاراً وكباراً، ذكوراً وإناثاً.

فالنواة الرئيسة الأصلية (الذات) إذا صلحت فسيتم الصلاح للجميع.. وهذه قاعدة لا مجال للجدل فيها، وهي شاخصة عبر كل زمان ومكان.

ولإدارة الذات علاقة وطيدة للغاية بإدارة الوقت، فالاثنين وجهين لعملة واحدة، وكذلك لها علاقتها مع الآخرين وتحسين الصلات وتوطيدها مع المحيطين.

ثانيـــاً: مفهوم النجاح:

(نجح) فلان - نَجْحاً ، ونُجْحاً: فاز وظفر بما يطلب.

و'لأمر: تيسر وتهيأ للتمام.

يقال: تناجحت الأمور: تتابع نجاحها.

والخلاصة: بأن النجاح هو (الظّفَرُ وإدراك الغاية)[1]

والنجاح .. كلمة لها بريق الذهب لكنها أغلى .. ولها طعم السكر ولكنها أحلى .. ولها شموخ الجبال ولكنها أعلى .. .

كان لها شمول لجوانب الحياة، فضُيِّق عليها حتى أصبحت محصورة بين جدران المدرسة وأدمغة لا تعرف إلا شهادات الطلاب الناجحين

---

(1) مادة (نجح): المعجم الوسيط: مجمع اللغة العربية. ج2، ص 937-938.

لكن الأمر أوسع من ذلك، فالنجاح بالإمكان حصوله للأب في تربية أبنائه وللطالب في دراسته وللموظف في عمله وللتاجر في تجارته وللمريض في التخلص من مرضه وللمحبط عندما يصبح طموحاً متفائلاً وللإنسان في علاقاته مع الآخرين .

ولا يزال التاريخ حافلاً بفطاحل الناجحين على اختلاف درجاتهم وتعدد مشاربهم وتنوع رغباتهم .

ولعل هناك سؤال يتردد الآن في ذهنك: هل نستطيع أن نصنع لأنفسنا النجاح؟ أليس الأمر كما يقول الكثير من الناس: أن الناجحين ولدوا ناجحين وأن الفاشلين ولدوا فاشلين .

والجواب بكل سهولة: نعم تستطيع صناعة النجاح لنفسك - بإذن اللـه - إذا تعلمت أساليبه وتمكنت من أدواته .

إن اللـه أمرنا بأوامر وترك لنا حرية الاختيار وتحمل النتيجة المترتبة على ذلك.. وكذلك الطالب يحضر إلى المدرسة ويشرح له المعلم الدرس عندها يكون مسئولا تماماً عن اتخاذ القرار بالمذاكرة فينجح أو بعدم المذاكرة فيرسب ...

إن من يكدح ويتعب في تكوين ثروته يسمى أيضاً ناجحاً ولكن أظنك مثلي لن تطلق كلمة النجاح على إنسان كان يسير في طريق ثم وقع على كنز أو ورث مالاً في ليلة .. ربما نسميه محظوظاً .

إن ما نفكر فيه دائماً ينعكس سلباً أو إيجاباً على قراراتنا، وقراراتنا تنعكس على أفعالنا، وأفعالنا تنعكس على حياتنا .. فلنرجع إلى أفكارنا ولنناقشها ولنتعرف عليها لأنها ذات تأثير بالغ علينا .

إن الأفكار الإيجابية تصنع إنساناً ناجحاً (تفائلوا بالخير تجدوه) والأفكار السلبية تصنع إنساناً فاشلا ..

إذاً كيف نصنع النجاح ؟؟؟؟

إن معرفتك أن النجاح فن وأسلوب وأدوات بالإمكان تعلمها، هو أول خطوة تقربك من مفهوم صناعة النجاح .

وتبقى أهم خطوة في صناعة النجاح .. هي الإجابة على السؤال التالي:

ما هي أهدافك في .... ؟ ثم اذكر المجال الذي تريد أن تنجح فيه .

كثيرون هم الذين سألتهم هذا السؤال ولكن كانت المفاجأة لدى الغالبية أنهم ليس لديهم أهداف يسعون لتحقيقها بل رغبات تتقاذفهم ذات اليمين وذات اليسار حتى إذا فترت عادوا لوضعهم السابق.

إن النجاح هو تحقيق الأهداف .....

وصناعة النجاح هو أن تحدد أهدافك في جوانب الحياة المختلفة ثم تسعى جاهداً لتحقيقها.

ثالثاً: مفهوم الإبداع:

الإبداع لغة من (بدع) وبدع الشيء أو ابتدعه أي أنشأه على غير مثال سابق. ويعتبر الإبداع من الأمور الهامة بالنسبة لجميع المنظمات التي تسعى لتحقيق الازدهار في ظل بيئات مضطربة (متغيرة) وهذا وقد ازدادت أهمية الابداع عند المنظمات في ظل التطور الهائل وزيادة حدة المنافسة.

يعرف Richard Daft الإبداع على أنه القدرة على جمع أو اشتراك المعلومات بطرق تؤدي إلى أفكار جديدة.

أو هو التوصل إلى حل خلاف المشكلة ما أو إلى فكرة جديدة.

أو هو عملية نسبية تقع بين مرحلة المحاكاة والتطوير إلى مرحلة الابتكار الأصيل. وهي عملية تتضمن النظر إلى الظاهرة والأشياء والمشكلات بمنظور وعلاقات جديدة غير مألوفة يتفاعل فيها الفرد والعمل وبيئة المنظمة والبيئة العامة. ويقوم الفرد أو الجماعة بالبحث والاستقصاء والربط بين الأشياء بما يؤدي إلى إنتاج شيء جديد واصيل وذو قيمة للمجتمع[1].

---

(1) عبوي، جلدة، زيد منير، سليم بطرس، إدارة الإبداع والابتكار. (2006).

شيئاً من التفاؤل

طاقة الحياة

أولاً: إن التفاؤل روح تسري في الروح؛ فتجعل الفرد قادراً على مواجهة الحياة وتوظيفها، وتحسين الأداء، ومواجهة الصعاب.

والناس متفاوتون في ملكاتهم وقدراتهم، ولكن الجميع قادرون على صناعة التفاؤل.

والجبرية المطلقة انتحار، واعتقاد المرء أنه ريشة في مهب الريح، أو رهن للطبائع والأمزجة التي رُكّب عليها أو ورثها عن والديه، أو تلقاها في بيئته الأولى، وأنه ليس أمامه إلا الامتثال — إهدار لكرامته الإنسانية، فلا بد من قرار بالتفاؤل؛ فالتفاؤل قرار ينبثق من داخل النفس هذا أولاً.

ثانياً: المظهر والشكل الموحي بالثقة في المشي والحركة والالتفات والقيام والقعود والنظر والكلام والمشاركة مهم؛ فلا تتوهم أن الناس ينظرون إليك بازدراء، واثق الخطوة يمشي ملكاً.

وحتى تلك العيوب أو الأخطاء في مظهرك وشكلك وحركتك، عليك ألاّ تقف عندها طويلاً، ولا تعيرها اهتماماً زائداً.

ثالثاً: تدرّب على الابتسامة، وكن جاهزاً لتضحك باعتدال، فتبسّمك في وجه أخيك صدقة، والبسمة تصنع في قلبك وحياتك الكثير، خصوصاً إذا كانت ابتسامة حقيقية يتواطأ فيها القلب مع حركة الوجه والشفتين، وليست ابتسامة ميكانيكية.

إن النكت الطريفة في حياة الناس حقيقة قائمة، يصنعونها أو يروونها، فالوقورون والمشاهير والعلماء والساسة، ومن يحافظون على مهابتهم أمام الناس يتبادلون الطرائف والظرف والنكت في مجالسهم الخاصة، وأحاديثهم، وبيوتهم،

وليالي سهرهم، وسمرهم، وأحياناً النكت الثقيلة وربما البذيئة. وقد كان الشافعي – رضي اللـه عنه – يقول: ليس من المروءة الوقار في البستان.

ولا شك أن لكل شيء قدراً؛ فليس المقصود أن يتحول الإنسان إلى كائن ضاحك، لا هَمَّ له إلا الضحك، ولا بد من وضع الأمر في نصابه، ولكن ينبغي أيضاً أن نتذكر أن الإنسان هو المخلوق الوحيد الذي جُبل على الضحك؛ فهي إحدى خصائصه وعليه أَلاّ يهدرها.

وكثيرون يهربون من عناء العمل الشاقّ والمهمات الصعبة والتكاليف الثقيلة إلى لحظات أو أوقات يتخلصون فيها من الجد الصارم إلى قدر من المتعة المباحة التي تُنشّط خلايا الجسم وتجدّد قواه[1].

رابعاً: أنضج قلبك بالطيب، وأنت بإذن اللـه على ذلك قادر، انوِ النية الطيبة، ولا تحسد الناجحين﴿**أَمْ يَحْسُدُونَ النَّاسَ عَلَى مَا آتَاهُمُ اللـهُ مِن فَضْلِهِ**﴾ [سورة النساء:54]، حتى لو كان الذين سبقوك في المضمار زملاءك؛ فنجاحهم بفضل اللـه، ثم بفضل جهدهم وكدهم وسعيهم، وعليك أن تعمل مثل عملهم ﴿**وَلاَ تَتَمَنَّوْاْ مَا فَضَّلَ اللـهُ بِهِ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ لِّلرِّجَالِ نَصِيبٌ مِّمَّا اكْتَسَبُواْ وَلِلنِّسَاء نَصِيبٌ مِّمَّا اكْتَسَبْنَ وَاسْأَلُواْ اللـهَ مِن فَضْلِهِ**﴾ [سورة النساء:32].

- افرح للناجحين، واهتف لهم، واكتب لهم، واثنِ عليهم، وابتسم لنجاحهم؛ تكن شريكاً لهم.
- لا تجعل نجاحك على حساب الآخرين، تسلقاً على أكتافهم، أو زراية بهم، أو تتبّعاً لعوراتهم وعثراتهم.
- لا تجعل الناس مادة للسخرية أو الابتزاز.

(1) من كلمات د/ سلمان العودة.

وإذا كان ثمة طموح لديك بمزيد ثراء ومال أو شهرة أو منصب أو مجد دنيوي؛ فَعِدْ ربك خيراً، وعداً صادقاً لا يخلف؛ أن يكون للضعفاء والفقراء والمحاويج والبسطاء حق فيما أتاك اللـه.

وكما قال ربك عز وجل:﴿**إِن يَعْلَمِ اللـهُ فِي قُلُوبِكُمْ خَيْرًا يُؤْتِكُمْ خَيْرًا**﴾ [سورة الأنفال:70].

فاجعل في قلبك خيراً، وأبشر بنجاح المشاريع التي تخطط لها وتسعى إليها، وتدأب من ورائها.

هذا الجهد الضخم الظاهر على وجنتيك، وعلى شفتيك، وعلى بحّة صوتك، وعلى سهرك الطويل، وعلى مجافاتك للفراش، أو للمنزل، هذا الجهد سيُكلّل — بإذن اللـه تعالى — بالنجاح. فقط أخلط مع هذا الجهد قدراً من النية الحسنة والوعد الصادق لربك الذي بيده مفاتيح النجاح.

النظرة الإيجابية

وهي ذات معنى عميق عظيم النظرة الإيجابية لشخصك، وللأحداث من حولك، أياً كانت أحداثاً خاصة في محيطك وأسرتك ومجتمعك، أو عامة في بلدك وأمتك.

إن من المهم جداً أن يكون لدى الإنسان نظرة واقعية توازن بين الأشياء، ومن الخطأ أن يسبغ المرء من شعوره السلبي على الأشياء من حوله، وكثيرون يصبغون ما يشاهدونه، أو ما يحيط بهم - وحتى رؤاهم في المنام - بصبغة مشاعرهم؛ فالخائف ينظر إلى الأشياء كلها من منطلق المؤامرة المحكمة.

لَقَد خِفتُ حَتَّى لَو تَمُرُّ حَمـامَةٌ

لَقُلتُ: عَدُوٌّ أَو طَليعَةُ مَعشَرِ

فإن قيلَ: خَيرٌ قُلت: هَذي خَديعَةٌ

وَإِن قيلَ: شَرٌّ قُلتُ: حَقٌّ فَشَمِّرِ

فالحمامة — وهي علامة السلام — أصبحت عنده رمزاً للمؤامرة. والحزين يرى الأشياء كلها من حوله مصبوغة بالحزن والألم.

والمسرور يرى الأشجار وهي تتحرك فيخالها تتراقص فرحاً وطرباً.

وهكذا المتوقد شهوة يخيّل إليه أن الأشياء من حوله تحمل شعوره ذاته.

إن من الخطأ الكبير أن يقع الإنسان أسيراً لمشاعره السلبية في نظرته للناس.

النظرة إلى الناس على أنهم جاهليون خطأ كبير، بل جعل الـلـه تعالى في هذه الأمة خيراً، ولا يخلو عصراً من قائم لله بحجة، وحتى أولئك المفرطون والعصاة، في دواخل الكثير منهم بقية من معاني الخير والبر والإيمان والندم، وهم بحاجة إلى الاستنبات والتحريك، وسقي تلك البذور وتنمية تلك المشاعر الخيرة لتنمو وتورق وتثمر.

إن نظرة التخطئة والاتهام للناس، ومحاصرتهم بأخطاء وقعوا فيها، أو ظُن أنهم وقعوا فيها، واختصارهم في هذه الزلة أو السقطة، وتخيل أن من ورائها ركاماً وجبلاً من الخطايا لا يجدي شيئاً، بل إنه من قلة الفقه، وانعدام العدل، وغلبة النظرة السوداوية، وتكوين تصوّرات خاطئة فنتائج خاطئة.

وليكن لديك قدر من العفوية، وحسن الظن، وإن شئت فقل السذاجة والغرارة؛ فهذا لا يضر أبداً، وقد قال صلى الـلـه عليه وآله وسلم: (يَدْخُلُ الْجَنَّةَ أَقْوَامٌ أَفْئِدَتُهُمْ مِثْلُ أَفْئِدَةِ الطَّيْرِ) رواه مسلم.

إن شأن النظرة الإيجابية عجيب؛ ففي حديث السبعة الذين يظلهم الـلـه في ظله ذكر النبي صلى الـلـه عليه وسلم رجلاً دعته امرأة ذات منصب وجمال، فقال: إني أخاف الـلـه؛ فأبرز صلى الـلـه عليه وسلم جانب الامتناع من هذا الرجل، وأشاد به أكثر من جانب المرأة الواقعة في الفتنة الداعية إلى الإغراء.

وفي قصة الرجل الذي أراد المرأة حتى اضطرتها ظروف الحياة إلى أن تطاوعه وهي كارهة، ثم ذكّرته بالله، وقالت: اتَّقِ اللـهَ، وَلاَ تَفُضَّ الْخَاتَنُ إلاَّ بِحَقِّهِ ؛ فقام عنها وهو أشد ما يكون شوقاً إليها، و اللـه تعالى حمد له هذا واستجاب دعاءه بهذا الموقف، مع أنه خَطَى عدة خطوات إلى المعصية، وحاولها زمناً طويلاً وواعدها، وابتزّ المرأة أول أمره، واستغل ظروفها المادية الصعبة، ووصل إلى الخلوة، وأن يقعد منها مقعد الرجل من امرأته، وهذا لفظ يطوي وراءه سلسلة طويلة من المحاولات والخطوات، ومع ذلك كانت النتيجة أن خاف مقام ربه، ونهى النفس عن الهوى، وكان هذا منه أمراً محموداً؛ لأنه أصرّ على تصحيح الخطأ.

ربما يقع من المرء زلّة، أو يمشي خطوة في طريق، ولكنك لن تعدم أن تجد في عمله - ما دام مؤمناً مسلماً - أثراً يستحق أن يُشاد به، ويُنظر إليه بإيجابية، ويُطوَّر ويُفعَّل؛ لئلا يُحاصر هذا المرء بذنبه، وقد لعن بعض الصحابة - رضي اللـه عنهم - ذلك الرجل الذي جُلد في الخمر - كما في صحيح البخاري - فقال النبي - صلى اللـه عليه وسلم—: (ألا قلتم رحمك اللـه بدلاً من قول لعنك اللـه).

يقول أحد الشباب: أفي كل شيء تجدون ما يستحق أن يُشاد به من النظرة الإيجابية؟!

قلت: ذلك هو الغالب.

فقال: فإن ثمة رجلاً زنى في بعض محارمه، وولدت منه، وذهب بالولد بنفسه إلى المحاضن، حتى انكشف أمره بعد ذلك!

فقلت: إن الزنا شر وفاحشة (وَلاَ تَقْرَبُواْ الزِّنَى إِنَّهُ كَانَ فَاحِشَةً وَسَاء سَبِيلاً) [سورة الإسراء:32].

وهو من كبائر الذنوب، وزنى المحصن أعظم وأعظم؛ ولذلك ضوعفت عقوبته وكانت هي الرجم، والزنا بالمحارم من أشنع وأفظع ما يكون؛ فإنه لا يقدم عليه إلا من فسدت فطرته واعتل مزاجه، أو وقع ضحية المخدرات وغيرها.

ولكن يظل أنه لم يقتل الولد؛ ليدفن أثر الجريمة، وأشفق على هذا، وهذا جانب لا يمكن تجاهله.

إن الإيجابية تجاه نفسك، والعدوان الذي يقع عليها من الآخرين؛ فهذا يسبّك، وهذا يجحد جميلك، وهذا يكتب مقالاً يشتمك في جريدة أو مجلة، وهذا يكتب تعليقاً في الإنترنت على ما تفعل أو تقول؛ فلا تبأس ولا تيأس؛

فالناس لا يركلون الجثث الهامدة، ولا يتعرضون إلا لمن لهم وجود وحضور، وتخيل كم في هذا العمل - الذي ربما ساءك أول الأمر - من الخير؛ ففيه الأجر والثواب لمن صبر وصابر.

وفيه تعويد النفس على تقبل مثل هذه المعاني، وعدم الانزعاج والانفعال لها؛ فهي دورة تدريبية، وفيه أيضاً إزالة لما قد يلابس النفس من العجب أو الكبر أو الغرور أو رؤية الذات.

وفيه تحفيز إلى تطلّب الكمال والسعي إليه.

روعـــة الحيـــاة

حدد في ذهنك ما الذي تريده بالضبط ثم ابدأ في العمل على تحقيقه:

ولكن المشكلة تتمثل في إيجاد الشيء الذي يطلق العنان لطموحك ويثير فيك الرغبة. لذا، دعني أطرح عليك الأسئلة التالية:

ما الذي تولع به أشد الولع؟

ما الذي ترغب فيه أشد الرغبة؟

ما الذي تحلم بالقيام به؟

ما الذي تعتقد أنك ولدت لإنجازه؟

إنني ولدت من أجل---

وإذا لم تكن قد عرفت حتى الآن الشيء الذي ترغب فيه أشد الرغبة، فلا بأس. ولا تحاول التفكير في ذلك مرة أخرى، ولكن فقط استمر في القراءة والتفكير والحلم. وعندما تعرف ماذا تريد، سوف يستغرق الأمر منك عدة سنوات وربما عمراً كاملاً لكي تحقق حلمك. وهذه هي روعة الحياة.

كن حالمـــاً

كن حالماً - احلم بالأشياء التي تريد أن تفعلها، والأشياء التي تريد أن تحققها. احلم بالأشياء التي تريد امتلاكها. وكلما كانت أحلامك كبيرة، كلما كان نجاحك أكبر.

تذكـــر أولاً

- يجب أن تحلم بشيء، ثم تبذل قصارى جهدك لتحقيق هذا الحلم.
- أشرك أصدقاءك وأسرتك وزملاءك فيما تحلم به.
- ابحث عن الأشخاص الذين يريدون أن يكونوا أعضاء معك في فريق واحد.

- ابحث عن الذين يمكنهم إمدادك بالعون والنصيحة والتشجيع.
- ابحث عمن سوف يقدمون لك المساعدة لتحويل أحلامك إلى حقائق واقعية، وكذلك عمن يهتمون بأحلامك مثلما تهتم أنت بها.
- ابتعد عن الأشخاص المثبطين للهمم. فلا تجعل الذين لا يتحمسون لك أو يساندوك يلتفون حولك، فهؤلاء لن يفعلوا لك شيئاً سوى إعادتك للوراء واستنزاف طاقتك وحماسك ويرغمونك على تضييع وقتك في إقناعهم بأنك تستطيع تحقيق ما تحلم به. كافح من أجل تحقيق التفوق والريادة في كل ما تقوم به.
- لكي تحول أحلامك إلى حقائق، يجب عليك أولاً أن تضع خطة لذلك - أي الخطة الرئيسية - وبعد ذلك يجب أن تبدأ في تنفيذها (وهذا ما سنناقشه في الخطوة الثانية).

اذكر خمسة أشخاص سيساندونك في كفاحك من أجل تحقيق أحلامك.

1- ________________________

2- ________________________

3- ________________________

4- ________________________

5- ________________________

احرص على التواصل والتحاور مع هؤلاء الأشخاص بصفة منتظمة، واجعلهم قريبين من أي شيء يحدث لك في حياتك.

النجاح منذ الصغر (من المدرسة إلى الجامعة)

لنعود إلى أيام الطفولة حينما كنا نستعد للمذاكرة أو الاستعداد للامتحان النهائي، كيف كان نشاطنا في ذلك الوقت، كيف كنا نخطط، نرسم، نحدد طريقة الدراسة وسبل الوصول إلى النجاح في الامتحان.

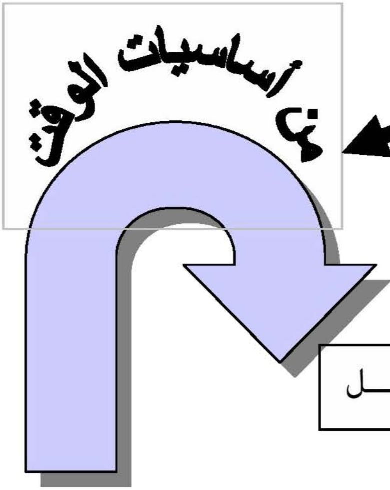
وهل النجاح منذ الصغر يعتبر عاملاً مساعداً للاستمرارية في تحقيق الأهداف..

لنبدأ بمراجعة بسيطة للأمور:

طريقك إلى التفوق

1- **إدارة وتنظيم الوقت بفاعلية.**
2- **إعداد مذكرة الأعمال اليومية.**
3- **أوقات الراحة وكيفية تفعيلها.**
4- **الوقت المتاح وتنظيم جلسات المذاكرة.**
5- **تحديد الوزن النسبي للمواد الدراسية.**
6- **إعداد خريطة موضوعات المواد الدراسية.**
7- **إعداد الخطة العامة للمذاكرة لمدة عام، وإعداد جداول التنفيذ الشهري.**
8- **مهارات المذاكرة والامتحانات.**

ولا تنسى بأن



التنظيم

التخطيط

المتابعة

التحليــــل

التنفيذ

وهي عشر فاحفظهـا عن ظهر قلب:

آداب وفنون المتعلم[1]

1- **تقديم طهارة النفس:** المطلوب هو تقديم طهارة وإصلاح القلب قبل البدء أو الشروع في تحصيل العلم، وتقديم طهارة النفس يعني إعداد التربة وتنقيتها من الشوائب، وبعد متابعة ذلك يتم بذر البذور وريها بالماء لينبُت الزرع، والزرع هنا هو تحصيل العلم، والعلم نور، ونور اللـه لا يأتي لعاصي .

والقلب (العقل) هو منزل ومهبط الملائكة، والملائكة لا تهبط لقلب غير طاهر، فلا بد من تطهير القلب من الرذائل ومذموم الأخلاق **(الغضب / الشهوة/ الحقد/ الحسد/ الكبر/ العجب/ الإصرار على المعصية).**

(1) التفوق الدراسي دليل الآباء والمدرسين والطلاب: محمود سمير المنير، دار اليقين: المنصورة. ط1، 2005م – 1426هـ

- {إنما يخشى اللـه من عباده العلماء} فأخذ ثمرات العلم هي الخشية والتقوى.
- {واتقوا اللـه ويعلمكم اللـه} فالعلم يأتي بعد التقوى.
- {يؤتي الحكمة من يشاء ومن يؤت الحكمة فقد أوتي خيراً كثيراً}.

2- أن يقلل علائقه بأمور الدنيا:

وهي المشاغلة الصارفة للذهن عن تحصيل العلم، فالقلب قلب واحد، إذا انشغل بشيء انشغل به عن غيره، والمقصود هنا: الانشغال بالمباح لا بالمعاصي {ما جعل اللـه لرجل من قلبين في جوفه}.

وهنا قاعدة عامة (لكل وقت عبادته، والفرض فرض والنفل نفل)، فلا يجوز الحج في غير أيامه، وكذلك الصيام الفرض في غير أيامه.

فعبادة الطالب في أيام المدرسة هي:

1- أداء الفرائض، ثم الاجتهاد في النوافل بما لا يؤثر على تحصيل العلم.

2- تحصيل العلم.

الصوارف في المباحات التي يقع فيها كثير من الطلاب:

1- الانشغال بقراءات خارجية عن المدرسة.

2- كثرة الزيارات للأهل والأصدقاء.

3- الانشغال بالرياضة أو متابعة الأخبار المختلفة بشكل زائد.

4- في بعض الأحيان الانشغال بالأحداث العائلية من أفراح أو أحزان أكثر من اللازم، فيجب علينا أن نستوعب الأحداث ولا تستوعبنا هي.

5- كثرة المخالطة بين الزملاء على مختلف أنواعهم.

6- الانشغال بالشرح لأحد الزملاء عن التحصيل الذاتي.

7- الأوقات البينية بين المدرسة والمنزل والدروس الخصوصية.الترفيه والترويح بين المذاكرة أكثر من اللازم.

8- الإكثار من الأطعمة.

9- السرحان في المستقبل وكثرة التخيلات والأحلام والخروج منها عن الواقع والواجب من المذاكرة والتحصيل.

3- التواضع مع العلم وأهله.

فليعلم الطالب أنه بالنسبة للمعلم كالمريض للطبيب، فلا بد من التواضع للمدرس والحفاظ على قدره ومكانته، والمعلم في مقام النبي أو الرسول المرسل من الـلـه عز وجل أياً كان مستواه وقدر العلم الذي عنده.

فلا بد من الاستفادة القصوى من الحصة المدرسية بحسن الانصات والمتابعة والتفاعل في المناقشة والشرح والسؤال والإجابة. كذلك من الزملاء المتفوقين السابقين.

﴿إن في ذلك لذكرى لمن كان له قلب أو ألقى السمع وهو شهيد﴾

[ق: 37].

شرط حسن التلقي:

(حضور القلب - طهارته - حسن الإصغاء - التواضع)

4- البعد والتحرز من التشتت من المصادر المختلفة للمادة الواحدة.

(مراجع مختلفة - طرق مذاكرة متعددة - أكثر من مدرس للمادة الواحدة).

5- ترتيب الأولويات: والوزن النسبي لكل مادة، فلا يشغلك حبك لمادة أو لبعض المواد أن تهتم بها على حساب الباقي؛ بل لا بد من ترتيب المواد ووضع

وزن نسبي لكل مادة حسب درجتها، وكذلك توزيع الاهتمام وساعات المذاكرة حسب وزن كل مادة.

6- محاولات البحث في المواد الدراسية والوصول لمقاصدها وغاياتها:

من خلال المراجع المتاحة، وذلك للنبوغ والبروز والإبداع، وكذلك أبدع أسلافنا رضوان اللـه عليهم بالبحث في عمق كل مادة وأسرارها وخباياها ومقاصدها لا القشور فقط.

ولنعلم أن أول خطوات الإبداع والابتكار وخلق الجديد هو التعمق في أسرار كل مادة، وهنا ستجد أن الحصول على الدرجة النهائية هو هدف متوسط من أهدافك وليس من أعلاها.

7- حسن ترتيب كل مادة: أصولها ثم فروعها وهكذا، مع مراعاة عدم الاستعراض أو الاستغراق في فرع على حساب الأصل.

8- التنظيم في استيعاب كل مادة: فلا نخوض في فصل إلا بعد استيفاء الفصل السابق (الذين آتيناهم الكتاب يتلونه حقّ تلاوته} [البقرة: 121].

9- أن يقصد بعلمه وجه اللـه تعالى.

10-التقرب به إلى اللـه عز وجل.

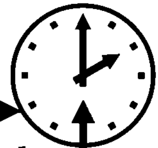
أ- فكل العلوم للتعرف على اللـه عز وجل، على صفاته وأسمائه وقدرته وحكمته في كونه عز وجل.

ب- العمل على ابتكار الجديد لنفع المسلمين علمياً واقتصادياً وعسكرياً واجتماعياً، وهكذا.

ت- تقديم النفع للبشرية كلها، {وما أرسلناك إلا رحمة للعالمين} [الأنبياء: 107].

ث- التمكن من عمل شريف ترتزق منه حلالاً، وألا تبغي منه الشر "حب جاه أو تكبر".. وهكذا.

وصايا عملية تساعدك على حسن إدارة وقتك



1- **حدد أهدافك.**
2- **ابذل مجهوداً كافياً لإعداد تخطيط وقتك.**
3- **رتّب أعمالك وأولوياتك.**
4- **أعد مذكرة أعمالك اليومية.**
5- **التزم بها قدر الإمكان.**
6- **لا تفعل شيئاً غير مفيد.**
7- **تغلّب على عاداتك القديمة في تضييع الوقت.**
8- **احرص على تفعيل الأوقات البينية.**
9- **احذر التسويف؛ فإنه عدو قاتل.**
10- **احتفظ في حقيبتك بـ (مصحف، كتاب، قلم وأجندة).**

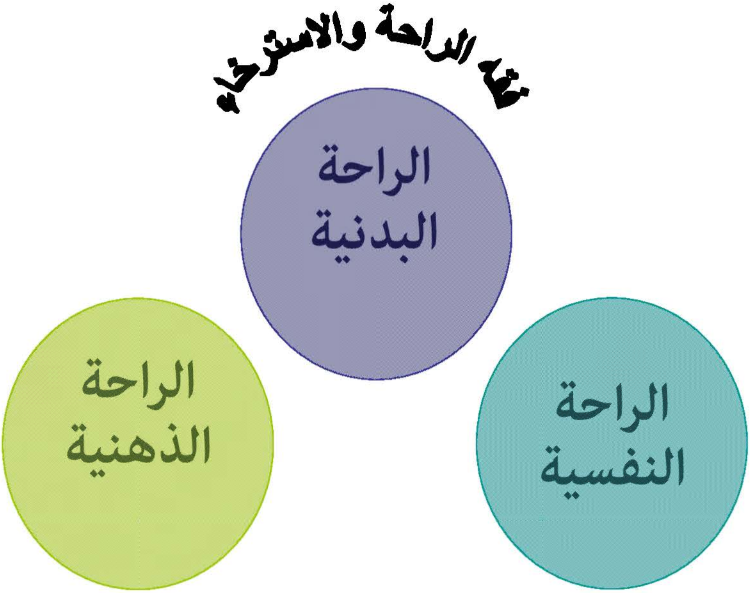
ميزانية الوقت

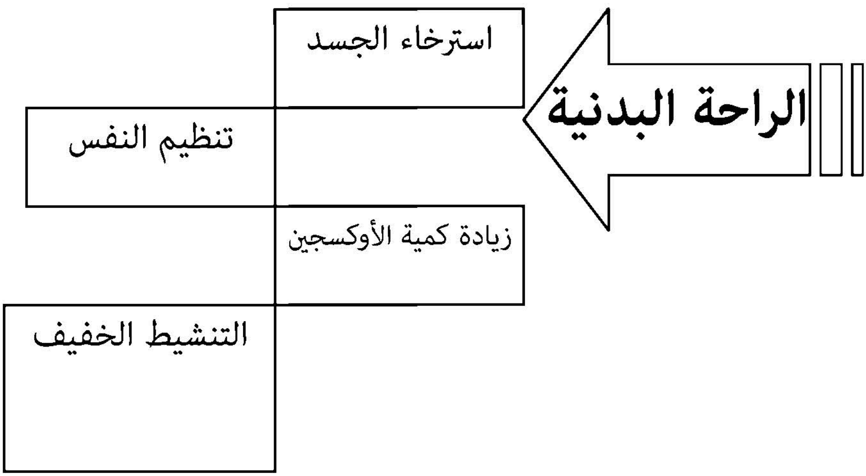
العام الدراسي = 9 شهور
= 36 أسبوعاً
= 252 يوم الصافي = 252 – 36 جمعة = 216 يوماً
الوقت المتاح للمذاكرة = 10% راحة + 90% صافي مذاكرة.
6 ساعات / 360 دقيقة = 40 ق راحة + 320 صافي مذاكرة.
إجمالي الوقت المتاح:
يوم = 6 ساعات
أسبوع = 36 ساعة
شهر = 144 ساعة
عام دراسي = 1296 ساعة

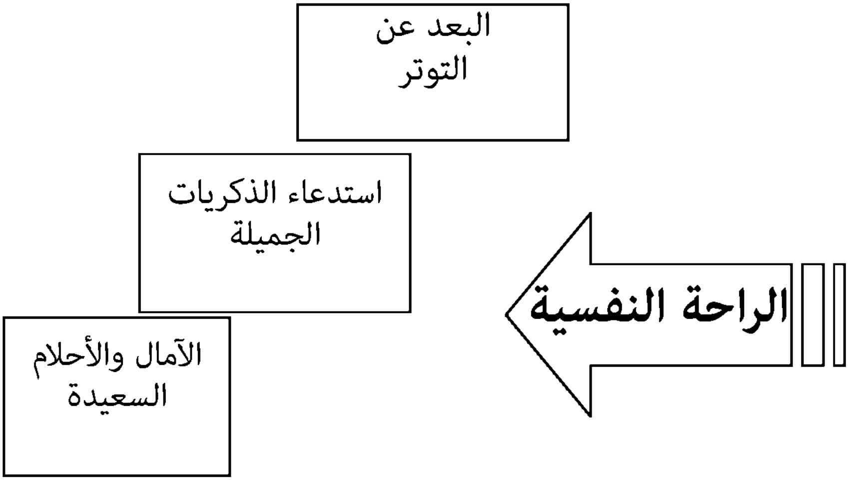
أوقات الراحة وكيفية ضبطها

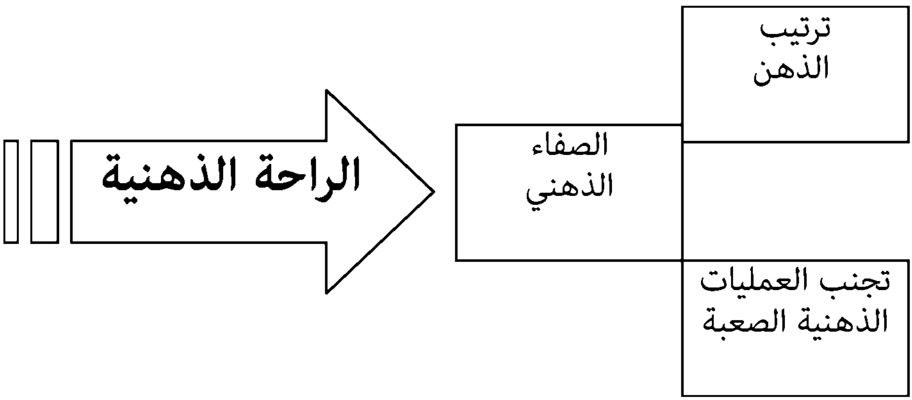


1- تحديد بدايتها ونهايتها وعدد مراتها.
2- تنوعها.
3- ربطها بتحقيق أهداف محددة من المذاكرة.
4- توزيعها على مدة المذاكرة.
5- لا تتعدى نسبتها 10% من إجمالي مدة المذاكرة.
6- أن يكون فيها مباحاً غير محرم.
7- لا يجهد البدن أو العقل أو الجانب النفسي.
8- يحفظ على العقل قدرته على التركيز.
9- الاسترخاء المناسب لجميع عضلات البدن. (تنظيم النفس – وضع الجسد – نوع الهواء – الهدوء).
10- الاسترخاء العقلي التام، ومحاولة الوصول للصفاء الذهني (طرد الأفكار والخواطر المزعجة – البحث عن الأحلام الجميلة).


الراحة والاسترخاء
الراحة البدنية
الراحة الذهنية
الراحة النفسية


الراحة البدنية
استرخاء الجسد
تنظيم النفس
زيادة كمية الأوكسجين
التنشيط الخفيف





روحوا عن قلوبكم.. ساعة بعد ساعة،

فإن القلوب تمل

يوم الراحة الكاملة (الجمعة)

4 أيام شهرياً = 48 يوم خلال العام

استخدامات يوم الراحة:

1- **الراحة التامة والاستجمام لاستعادة النشاط والحيوية.**
2- **الواجبات الاجتماعية المختلفة.**
3- **الميول والمواهب الشخصية الخاصة.**
4- **الإداريات المساعدة للمذاكرة (تصوير ورق - شراء مذكرات - تبادل مذكرات -...)**
5- **استدراك الأوقات الأساسية الفائتة بسبب الطوارئ.**
6- **تخصيص وقت مناسب أسبوعياً (من 2 : 3 ساعة) للمواد الصعبة، حيث يمكن تداركها بزيادة الجهد والعصف الذهني أو الاستعانة بزميل أو مدرس متخصص.**

نموذج ليوم في حياة طالب متفوق

ثوابت هامة:

1- الدروس الخصوصية لا تزيد عن مادتين في الفترة الواحدة، وإن زادت عن ذلك يتم توزيعها على التوالي، بحيث لا تزيد الدروس الخصوصية في الفترة الواحدة عن مادتين.
2- الجمعة يوم راحة تامة، ولممارسة الأنشطة والهوايات المختلفة.
3- الدروس الخصوصية أسبوعياً.

= 2 × 2 حصة × 2 ساعة = 8 ساعات

8 ساعات + 1 ساعة احتياطي

= 9 ساعات ÷ 6 أيام = 1.5 ساعة متوسط

الوصايا الخمس لتحسين القراءة

1- رتّب زيارة لطبيب العيون؛ حتى تجري كشفاً على عينيك لتتأكد من سلامتهما، فإن كنت تحتاج إلى عمل نظارة طبية فلا تتأخر في عملها؛ فإن هذا سيزيد من حجم نطاق إدراكك ويقلل من عدم التركيز، وبالتالي سيزيد سرعتك في القراءة.

2- حاول استخدام أكثر من حاسة في القراءة (العين - اللسان - اليد - الأذن).

3- للتمرين على القراءة السريعة ابقَ متيقظاً طوال الوقت، واقرأ قراءة هادفة، وحاول توقع ما أنت بصدد قراءته، واجعل هدفك أن تحرك عينيك على السطر في سلسلة من النظرات بأسرع ما يمكنك، ولا ترتد بعينك لتنظر ثانية إلى شيء قرأته.

4- اجعل قراءتك على شكل (وحدات فكرية) فلا تقرأ كلمة كلمة وابحث بدلاً من ذلك عن طريقة تكون بها مجموعات من الكلمات داخل الجملة نفسها. ويجب أن تكون قادراً على قراءة كل مجموعة أو (وحدة فكرية)

في نظرة واحدة. والوحدة الفكرية يمكن أن تكون اسماً وصفته، أو فعلاً وظرفه، أو جملة قصيرة، أو ما شابه.

5- حاول أن تنمي مفرداتك اللغوية؛ فالقارئ الجيد هو الذي يعرف الكثير من الكلمات، فلا تترك كلمة لا تعلمها إلا وتبحث عنها في معجمهما حتى تعلم معناها.

أسباب التركيز:

1- المكان الهادئ.

2- الاستفتاح بقراءة القرآن أو فترة ذكر مناسبة تساعد في القضاء على كل أسباب التشتت الذهني (ربع قرآن - مائة مرة استغفار - مائة لا إله إلا اللـه - لا حول ولا قوة إلا بالله).

3- متابعة النظر في جدول التشغيل باستمرار؛ للمحافظة على الالتزام بتنفيذه.

4- حفظ العقل والقلب من أي صوارف مختلفة سواء من المباحات أو المحرمات.

5- استخدام أكثر من وسيلة حسية والتلقي (النظر - القراءة بصوت عال لتسمع نفسك - الكتابة والتلخيص - استخدام الوسائل التعليمية المتاحة..)

6- التمرين على مهارة الانتقال من المقامات العقلية والنفسية المختلفة بسهولة، والاستعانة عليها بالتدريب خمس مرات يومياً في الصلاة (مقام الركوع، ثم مقام السجود، ثم مقام الوقوف، وتلاوة القرآن).

(مقام دراسة الكيمياء، ثم مقام الراحة والاستجمام، ثم مقام الجغرافيا، ثم..)

كيف تطوِّر مقدرتك على التركيز

1-افعل ما تراه ضرورياً لضمان فهم ما تقرأ أو ما تدرس.

●ادرس المحتوى يوماً بيوم.

●اربط المعلومات المدرسية بالمعلومات العامة خارج نطاق الدراسة.

●اقرأ كل كلمة بعناية تامة وتتبع أفكار الكاتب.

2 — حاول الاستمتاع بما تدرس.

●كن يقظاً لما قد تكون له علاقة بالمادة من قراءات ومشاهدات خارج سور المدرسة.

●البحث عن المبادئ العامة في الفصل المدروس من الكتاب يسهل من قدرتك على التركيز.

●غيِّر المادة ونوِّع النشاط الذي تقوم به فاقرأ ساعة واكتب ساعة أخرى لكي لا تشعر بالملل.

3 — ضع هدفاً في ذهنك وأنت تذاكر.

●حدِّد أهدافاً قصيرة المدى وأنت تؤدي واجباتك القرائية.

●حدِّد أهدافك التي تريد إنجازها بما يتناسب مع الوقت المخصص لتحقيقها فإن كان الوقت قصيراً جداً شعرت بالفشل، وإن كان الوقت طويلاً جداً شرد ذهنك.

4- افعل كل ما بوسعك لاستمرار تركيزك أثناء المذاكرة.

●خذ فترة من الراحة تتراوح ما بين 5 - 10 دقائق بعد كل 45 — 50 دقيقة من الدراسة.

● لا تدع أي مشتتات من حولك تضايقك بل تصرف بصورة حكيمة ثم ارجع إلى عملك.

● لا تسمح للقلق والخوف بالتدخل في تركيزك الذهني حتى لا تواجه صعوبة في تحقيق أهدافك الدراسية.

5 – **جرِّب تحويل نظام الدراسة الجيدة إلى عادات ثابتة.**

● ادرس وفق جدول أو نظام معين؛ لأن ذلك سيساعدك على تكوين عادات دراسية نافعة.

● نظِّم دراستك على أساس وضع المادة الصعبة والأقل متعة بالنسبة لك بالوقت الذي يفترض أنك قادر على التركيز بسهولة، والمادة الأكثر متعة والأقل صعوبة بالنسبة لك في الأوقات التي لا تكون فيها يقظاً تماماً.

6 – **حاول التأكد من الحصول على نتائج مذكراتك المثمرة.**

● وجِّه بعض اهتمامك لتحديد ما يمكن عمله للحصول على درجات جيدة تتناسب مع جهودك.

● كافئ نفسك عند الحصول على درجات جيدة بأخذ قسط من الراحة.

● ما قد يبدو قليل الأهمية من معلومات أو قدرات الآن يحتمل أن تثبت أهميته في المستقبل، لذا خصِّص وقتاً للدراسة وكن سعيداً بالمعلومات بدلاً من تضييع الوقت في التساؤل عن مدى أهمية دراسة هذه المادة أو تلك.

هل ألغي كل ما أفعله الآن وأتعلم طرقاً جديدة ؟

كلا، لأنك ما زلت طالباً معتمداً على طرقك وعاداتك الدراسية، بل عليك قضاء بعض الوقت في مراجعة طريقتك في الدراسة مع التعرف على كيفية المذاكرة من الآن بإدراك ووعي لأن ما يناسبك طالباً قد لا يتناسب مع آخر.

ما هي مبادئ الاستذكار ؟

- استخدام أسلوب النشاط الذاتي وعدم الاعتماد على المدرس أو زميل آخر.
- الفهم والتنظيم لاستيعاب المادة العلمية والاستمرار في تحصيلها .
- التكرار في التحصيل كدافع لمواصلة المذاكرة المثمرة.
- المعرفة بمدى التقدم في التحصيل كدافع للطموح والنشاط.
- معرفة الغرض من استذكار المادة لتسهيل عملية الفهم والتحصيل.
- إشباع الحفظ بالإعادة والتمرين من خلال حل التمارين والتطبيقات المختلفة.
- استذكار المواد الصعبة في فترة تفتح الذهن قبل الشعور بالإرهاق ومن ثم استذكار المواد المبسطة السهلة التي لا تحتاج إلى عمليات ذهنية.
- الثقة بالنفس.
- تقوى اللـه.

ما هي الطرق المثلى التي كنت تتبعها في الاستذكار؟

أولاً: "طريقة الاستذكار الموزع"

وفيها يستريح الطالب خمس دقائق بعد كل ساعة من المذاكرة المتصلة وذلك لتحديد النشاط الذهني والجسمي. وقد ثبت أن طريقة الاستذكار الموزع على فترات أفضل من طريقة الاستذكار المتواصل لساعات طويلة.

ثانياً: "الطريقة الكلية والطريقة الجزئية"

تقوم الطريقة الكلية على أساس قراءة المادة من أولها إلى آخرها مرة واحدة بفقراتها المتعددة، ثم قراءتها مرة ثانية للوصول إلى الفكرة الكلية.

أما الطريقة الجزئية فتقوم على أساس تجزئة المادة إلى وحدات منفصلة تُدرَّس كل منها على حدة رغم ترابطها.

أيّ الطريقتين أنسب؟

الرأي الأفضل هو أن تكوِّن لنفسك طريقة مرنة تجمع بين محاسن الطريقتين كأن تبدأ بدراسة الكل واستيعاب معناه الإجمالي ثم تركز باهتمامك بعد ذلك على الأجزاء الصعبة تحصِّلها جزءاً جزءاً وتدمج كل جزء من الإطار الكلي وتسمى هذه الطريقة ((الطريقة الجزئية التراجعية)).

ثالثاً: "طريقة التسميع الذاتي"

التسميع هو التأمين على المعلومات ضد النسيان وهو استرجاع ما تم حفظه أو فهمه من المادة بإحدى الأساليب التالية :

- تكرار كلمات من جمل.
- تكرار جمل بأكملها.
- إعادة بعض الجمل بأسلوبك الخاص.
- تلخيص الجمل واختصارها.

كم من الوقت تقضيه في التسميع ؟

- إذا كانت المادة متفرعة ومعناها غير واضح في ذهنك فإن 90 —95% من وقت مذاكرتك تحتاجه في التسميع، أي معظم الوقت.
- أما مواد الاقتصاد وعلم النفس والفلسفة والمنطق فإن تسميعها يحتاج إلى 50% من وقت المذاكرة أي نصف الوقت.

- المواد المتسلسلة كأحداث القصة مثل التاريخ، السيرة النبوية فإن التسميع فيها يحتاج من 20—30% من وقت المذاكرة أي ربع الوقت.
- وللتسميع أنواع ثلاثة : شفوي — تحريري — عملي.

رابعاً: "طريقة المراحل الثلاث"

أولاً: مرحلة ما قبل الدرس أي مرحلة الإعداد والتحضير.

ثانياً: مرحلة أثناء الدرس أي مرحلة المشاركة الفعالة والتي تعني ركّز + اسأل + أجب + دوّن.

ثالثا : مرحلة عمل الواجبات وفهم نقاط الموضوع المهمة.

خامساً: "طريقة القراءة الجيدة"

- اقرأ الفصل بأكمله.
- اسأل نفسك أسئلة تتعلق بما قرأت.
- حاول أن تجيب على تلك الأسئلة عندما تقرأ للمرة الثانية.
- لا تخطط أسفل السطور منذ القراءة الأولى للنص بل ضع علامة (صح) أو علامة (خطأ) عند الهامش مشيراً إلى ما يبدو مهماً من السطور.
- لا تبدأ التخطيط إلا بعد أن تقرأ فقرة أو فقرتين أولاً ثم ابدأ من جديد وقرِّر السطور أو النقاط التي ستخطِّط أسفلها بالقلم.
- لا تخطط أسفل الجمل بأكملها باستخدام قلم الحبر أو الأقلام الملونة بل اختر ما تراه مهماً من كلمات ومقاطع داخل تلك الجمل. فالأفضل التخطيط أسفل السطور بخطوط خفيفة باستخدام قلم الرصاص حتى لا تصبح القراءة صعبة ويتلف الكتاب، ومن أجل أن تُمحيها فيما بعد .
- عزيزي الطالب / . . . . . لا تنس وأنت تقرأ درسك أن تنتبه إلى :

– القوانين .

– القواعد .

– المعادلات .

– النظريات .

– الرسوم التوضيحية وأجزائها.

الوصايا العشر لتنمية القدرة على الحفظ

1- وضع خريطة تفصيلية للموضوع (أصول وفروع).

2- وضع أسئلة لكل فقرة - فكرة نظرية.

3- تقسيم الموضوع الكبير لفقرات صغيرة، ثم ربط الفقرات ببعضها.

4- تفتيت الأجزاء الصعبة ثم إعادة تجميعها.

5- ربط الأفكار والنظريات بالأحداث والمواقف والأفراد وتواريخ معينة.

6- الكتابة والرسم باليد.

7- التكرار.

8- تنويع طرق الحفظ (شفوي - تحريري - تطبيقات عملية).

9- العزيمة وقوة الإرادة.

10-اللجوء إلى اللـه تعالى، واستمطار الرحمات وكسب الولاية.

ماذا تعرف عن مذكرة الأعمال اليومية؟

- **هل فصلت كل نشاط يحتاج إلى تفصيل، وخاصة المذاكرة؟**
- **هل حددت الأوقات المتاحة للمذاكرة وحددت عدد الساعات المتاحة؟**
- **هل خصصت أوقات كافية للمواد الصعبة؟**
- **هل وضعت هذه التحديدات من أنشطة وأوقات تستعرضها إلى جدول أسبوعي ثم يومي؟**
- **هل تجدول كل دقيقة في يومك؟**
- **هل تضع هذا الجدول بالقرب منك؟**
- **هل تلزم نفسك بما في الجدول؟**
- **هل تراجع هذا الجدول يومياً؟**
- **هل استعنت بالله وصليت صلاة الحاجة؟**
- **هل اخترت الأماكن المناسبة للمذاكرة، والمواد المناسبة لكل منها؟ (المكتب - السير في الحقول - مكان هادئ في حديقة - وسيلة المواصلات - التنقل)**



الآن: هل يمكنك تحديد عناصر مذكرتك اليومية؟

مواصفات جدول المذاكرة :

- يجب أن يزيد عدد المواد في جدول المذاكرة في اليوم الواحد عن ثلاث مواد دراسية فقط إضافة إلى العملية إن وجدت.

- ترتيب المواد في الجدول يعتمد على ظروفك، فمثلاً مواد الفهم كالاجتماعيات ومبادئ الفلسفة ومواد الحفظ كالنصوص والقوانين العلمية ومفردات اللغة الأجنبية يجب استذكارها بصفاء ذهني في مكان هادئ أما مواد الحل كالرياضيات والكيمياء فتستطيع مذكراتها في أي وقت ومكان حتى عند سماع المذياع أو وجود أحد الضيوف.

- ابدأ بمذاكرة المادة التي تتطلب منك وقتاً أقل، وانته بمذاكرة المادة التي تتطلب منك وقتاً أطول لكي تتفرغ لدراستها.

- تذكر دائماً أنه ليس المهم كم من الساعات تذاكر ولكن الأهم هو كيف تذاكر؟

- كن واقعياً عند تصميم الجدول فلا تخصص وقتاً طويلاً جداً للمذاكرة بل نظِّم وقتك بحيث يكون هناك عدة فرص للراحة. ولا تنس أن تستمتع بعطلة نهاية الأسبوع فذلك يساعدك على تجديد نشاطك.

- يفضَّل أن لا يزيد زمن مذاكرة المادة الواحدة عن ساعة إلا نادراً.

- يجب تنوُّع مواد الدراسة عند تنظيم الجدول فليتبع دراسة اللغة الإنجليزية مثلاً دراسة مادة الرياضيات التي تختلف عنها كلية وذلك منعاً لتشابك المعلومات وتداخلها في ذهنك.

- لا يكون الجدول الدراسي نهائياً عند تصميمه، فقد تستجد بعض الأمور التي تتطلب منك وقتاً احتياطياً لمواجهة أي ظروف طارئة مثل الاستعداد لاختبار ما.

- ليكن الجدول سهل المنال كأن يكون ملصقاً بدفتر المذكرات الدراسية أو ملصقاً أمامك وأنت تذاكر في غرفتك.

كيف تصمم جدول المذاكرة؟

- لكي تنظم وقتك وتحدد ساعات المذاكرة، قم بإتمام الجدول التالي :

- حدد زمن الأنشطة التي تقوم بها يومياً في حياتك العادية ولمدة أسبوع.
- ثم اخصم عدد ساعات تلك الأنشطة من عدد ساعات الأسبوع الكلية وهي (168) ساعة، لكي تعرف الساعات التي ينبغي لك تخصيصها للعمل الجاد والمذاكرة المركزة.

الجدول التالي يبين تفاصيل (يوم واحد) فقط كمثال :

<table dir="rtl">
<tr><th>النشاط</th><th>الوقت المستغرق</th></tr>
<tr><td>نوم
أعمال منزلية روتينية
أكل أو (أكل وطبخ)
حياة اجتماعية
التزامات عائلية
تمرينات
قراءات خاصة (بما في ذلك الجرائد والقصص الخ)
مشاهدة التلفزيون
مسليات أخرى
هوايات
التزامات شخصية (اهتمام بالملبس وبأشياء خاصة)أشياء أخرى</td><td></td></tr>
<tr><td>أجمالي الوقت المستغرق</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">الوقت المتبقي للعمل والمذاكرة = 24 ساعة — إجمالي الوقت المستغرق</td></tr>
</table>

وهناك طريقة أخرى وتتلخص في :

أولاً : حدّد ما تفعله من نشاط.

- حدد وقت البداية.
- أوجد الوقت المستغرق لأداء كل نشاط قمت به طوال اليوم.

السبت			الأحد	الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس	الجمعة
النشاط	الوقت الانتهاء	الوقت المستغرق						
النوم	6:00	9:00						
الحمام	6:30	0:30						
الفطور	7:00	0:30						
الدوام المدرسي	2:00	6:30						
الغداء	2:30	0:30						
نوم	4:00	1:30						
حل الواجبات	5:00	1:00						
دراسة مادة	6:00	1:00						
راحة+مشاهدة تلفزيون	7:00	1:00						
دراسة مادة	8:00	1:00						
وجبة عشاء	8:30	0:30						
مراجعة +تسميع	9:00	0:30						
نوم								

ثانياً : اجمع الوقت المخصص لكل نشاط.

- أوجد الناتج الإجمالي لترى أين تقضي وقتك أكثر لتكون قادراً على اتخاذ الخطوط اللازمة لاستغلاله بصورة أنفع وأجدى.

- أمّا القراءة الخارجية فخصص لها ساعتين في ليلتين من كل أسبوع.٠ الجدول التالي قابل للتعديل حسب مقتضيات الدراسة وظروفك.

النشاط	السبت	الاحد	الاثنين	الثلاثاء	الاربعاء	الخميس	الجمعة	اجمالي الاسبوع
نوم								
وجبات								
دروس								
دراسة								
عمل								
استجمام								
انشطة كشفية								
وقت ضائع								
متفرقات								
الاجمالي								

كيف كنت تقوم بإعداد خطة الإجابة



المذاكرة المجدية هي إعداد نفسك للإجابة على أسئلة الاختبار، ويساعدك ذلك على تذكر المادة والتعرف على أسباب ضعف تركيزك السابق لها أثناء الاستذكار مما يؤدي إلى التعلم الجيد.

محاولتك لإيجاد الإجابة على الأسئلة أمر جيد، ولكن لا يمنع ذلك أن تسأل مدرسك عن معنى سؤال ما.

وتتطلب الدراسة الإجابة على أسئلة مشابهة لأسئلة الامتحان، وعليك صياغة أسئلة مشابهة بنفسك ولنفسك. ولا يوجد استعداد أفضل للامتحانات من إيجاد إجابات نموذجية لتلك الأسئلة وبوقت مماثل للوقت المخصَّص لكل سؤال أثناء فترة تأدية الامتحان الحقيقي.

من المفيد كتابة ملاحظات قصيرة أثناء المراجعة، وتتلخص الملاحظات في:

1- **رسوم تخطيطية تشمل الهوامش**

2- **قوائم الأفكار الرئيسية**

3- **ملخصات موجزة**

4- **تعريفات عليك تذكرها**

5- **الخطوط العريضة الهامة (العناوين الرئيسية)**

فاستفد منها ومن الملخصات المعدة أثناء المذاكرة اليومية لمراجعتها قبل الامتحان برسومها التخطيطية وهوامشها؛ لأنها طريقة فعالة للتذكر أثناء الامتحان. حيث أن تصور سلسلة أحداث أو رسوم تخطيطية أو ككل متصل

يساعد على تذكر الجزء المطلوب في السؤال، وبإمكانك استخدام هذه الرسوم ضمن إجابتك على الاختبار اختصاراً للوقت.

انظر، فكّر، اختر، رتّب، اكتب أو ارسم

تعين على التركيز في المذاكرة أما إعداد الملخصات المركزة فإنه يوضح لك مدى العلاقة بين ما سبقت دارسته وما تدرسه الآن ويزيد من فهمك واستيعابك.

لا تعتمد على حفظ الملخصات لأنك ستتذكر القليل منها فقط، كما أن هناك أسئلة لا تقيس حفظك بقدر ما تقيس فهمك.

كيف كنت تراجع ؟

لا تقرأ المادة مراراً وتكراراً، بل ابق طوال شهور الدراسة قارئاً مستمراً حتى ولو كنت بطيئاً، وبهذه الطريقة ستركز أكثر فتفهم أكثر، فمثلاً حاول تذكر الأفكار الرئيسية بعد الانتهاء من مراجعة فصل دون الرجوع إلى ملخصاتك أو ملاحظاتك ثم تأكد من صحتها بالرجوع إلى هذه الملاحظات بعد ذلك . وقم بنفس العمل لفقرات كل عنوان رئيسي من الفصل فإن وجدت صعوبة في تذكر معلومة ما ارجع إلى كتابك المقرر واقرأ ذلك الجزء من جديد فقد تفقد القدرة على اكتشاف النقاط المهمة أو قد تتعداها دون أن تلاحظ هذا إن أكثرت من التكرار غير الضروري.

وهناك طريقة أخرى للمراجعة وهي التنبؤ بالسؤال الذي يرد في الامتحان حول هذا الجزء كما تسأل نفسك هذه الأسئلة أثناء المراجعة:

- **هل يمكن أن يكون في هذا الجزء سؤال؟**
- **هل ركّز المدرس على هذا الجزء؟**
- **كيف يمكن أن يكون السؤال حول هذا الجزء ؟**

لذلك استفد من المدرس وركِّز معه حول كيفية استخراج أسئلة من الموضوعات المختلفة والمهم من ذلك أن تتعلم منه كيفية الإجابة على هذه الأسئلة.

جدول المراجعة

- لا يجب أن تكون فترة المراجعة طويلة قبل أي امتحان وذلك عكس ما يظنه معظم الطلبة، فالإعداد للامتحانات الأسبوعية القصيرة مثلاً يحتاج منك إلى دقائق من المراجعة أما امتحان منتصف العام الدراسي الذي يستغرق ساعة فأنت بحاجة إلى 2—3 ساعات تقريباً والامتحان النهائي يتطلب منك 5—8 ساعات للمادة الواحدة هذا لو فرضنا أنك مستمر في مذاكرة مواد الدراسة المختلفة أولاً بأول وأن كل ما تحتاجه الآن — أي قبل الامتحان — هو المراجعة فقط يجب أن تكون فترات المراجعة قصيرة غير متصلة فساعة أو ساعة ونصف، ومن المراجعة ثم راحة وتسلية وإن أكثرت من الضغط على نفسك أثناء المراجعة فستكون مضطرباً لا تتذكر إلا القليل من المادة.

- خطّط جدولاً للمراجعة كجدول الدروس اليومي وحاول معرفة أوقات اختباراتك القصيرة والطويلة لتستعد لها قبل فترة لا بأس بها من الزمن وحاول ألا تملأ جدولك بالمواد الأخرى وبالأمور الشخصية، إن المراجعة بعد الدراسة المستمرة لن تثمر كثيراً دون تغذية ونوم وراحة فالسهر ليلاً عمل قد تضطر إليه حين تكون متأخراً بالدراسة ولكنك ستدفع ثمن ذلك من راحتك وصفاء ذهنك أثناء تأدية الامتحان وقد ترغب بالتفاخر بطول الوقت الذي راجعت خلاله ولكن ذلك أمر ضار.

- عليك — عزيزي الطالب — أن تحيا حياة طبيعية خلال فترة الإعداد للامتحانات وإن أفضل نصيحة نقدمها لك في موضوع المراجعة هي:

راجع ساعتين أو ثلاثاً في اليوم السابق للامتحان واسترح مساءً ونم مبكراً.



المراجعة الأخيرة

- تذكر عزيزي الطالب أن المراجعة تعني إلقاء نظرة ثانية على المنهج في ضوء الفصل الدراسي ككل. وأنك ستكون باحثاً عن الدقة والكمال بتركيزك على المواضيع الأساسية وإنعاشك لذاكرتك لا تضيع الدروس الأخيرة في الأيام الأخيرة للفصل الدراسي من أجل قضاء فترة أطول في المراجعة فهذه الدروس هي أكثر فائدة لك؛ لأن بها يقوم المدرس بعملية الربط الضرورية بين أجزاء المادة الواحدة من جهة وبين ما قد يتعلق بها من باقي المواد من جهة أخرى .
- ابدأ المراجعة النهائية بوقت كاف وليكن قبل ثمانية أسابيع من الامتحان .
- صمِّم جدولاً زمنياً وابدأه فوراً ولا تراجع المواد الدراسية الواحدة تلو الأخرى بل ليكن يومك متنوعاً وموزعاً على مادتين أو أكثر إن استطعت وذلك كسراً للعمل ومنعاً لفوات الوقت.
- لا تخمّن أسئلة معينة بل راجع جميع المواد بجوانبها المتعددة لأنك لو أعددت نفسك لأسئلة بعينها لأضعت وقت مراجعتك الثمين بالإعداد لما توقعت خطأً ولأجبت بغير المطلوب.

سلوك الطالب ليلة الامتحان

- توجه إلى الـلـه بالدعاء، وصلّ صلاة الحاجة.
- راجع بهدوء واسترخاء هيكل المادة فقط.
- جهّز الأدوات اللازمة للامتحان وتأكّد من سلامتها.
- احرص على قضاء بعض الوقت بعيداً عن قلقل المذاكرة.
- لا تحاول تعلم شيء جديد.

احذر ليلة الامتحان

- السهر لوقت طويل.
- استعمال المنبهات بكثرة؛ كالشاي والقهوة.
- محاولة مراجعة المادة كلها بالتفصيل.
- أسئلة التنافس مع الزملاء.
- المشاركة في أحداث ومشكلات جانبية.

انطلق لأداء الامتحان!!!

حان الموعد.

- حان الآن موعد أدائك للامتحان.
- ضع في اعتبارك أن العلامات التي ستحصل عليها ما هي إلا مرآة عاكسة لمقدرتك ومدى فهمك لمحتوى المنهج من جانب ومدى إلمامك بطرق وأساليب تأدية الامتحانات من جانب آخر.
- المهم الآن ألا ترتعب ولا ترتبك ولا تخف، بل تأكد من إحضار ما هو مسموح به من جداول وآلة حاسبة وأقلام كاتبة الخ...
- ولا تنس وجبة الإفطار ولكن دون إكثار فذلك قد يؤدي إلى الشعور بالثقل والغثيان ولا يساعد على التفكير والتذكر ومن ثم الكتابة، كما لا تنس أن تصل في الوقت المحدد.

نقطة البدء:

- اقرأ جميع الأسئلة بعناية قبل أن تقوم بعملية الاختيار.
- تأكد مما ستقوم به قبل البدء بالإجابة .

- انتبه لعدد الأسئلة المطلوبة فإن كانت ورقة الأسئلة مقسمة إلى أجزاء فتأكد أيضاً من عدد الأسئلة المطلوبة من كل جزء.

- انتبه أيضاً إلى أنواع الأسئلة فبعضها يتطلب مثلاً إجابات قصيرة وبعضها يقدم اختبارات كثيرة والبعض الآخر ذو اختبارات محددة.

قَسّم وقتك:

- مرور الوقت هو عدوك الأول في الامتحانات، لذا قسِّم وقتك على عدد الأسئلة المطلوبة، فإن كان زمن الامتحان ساعة واحدة، والمطلوب الإجابة على أربعة أسئلة على درجة متساوية من الأهمية، فلك ربع زمن الوقت للإجابة عن كل سؤال، أي خمس عشرة دقيقة، ولكل إجابة نموذجية ربع الدرجة الكلية أي 25% وإن أجبت على ثلاثة أسئلة إجابة جيدة، فإن الدرجة التي ستحصل عليها لن تغنيك أبداً عن درجة السؤال الرابع الذي تركته لأي سبب من الأسباب لذا حاول إتقان الإجابة على ما اخترت من الأسئلة، وسيكون النجاح حليفك بإذن اللـه تعالى.

اختر أسئلتك :

- اختر الأسئلة التي تستطيع الإجابة عليها، أي تلك التي تكون واثقاً من معلوماتك عنها .

  ولا تختر الأسئلة ذات الصيغة اللُّغوية التي يصعب عليك فهمها .

والآن . . ابدأ الإجابة:

1- تأكد من ورقة الأسئلة الخاصة بالمادة من حيث المرحلة التابعة لها وعدد الأوراق .
2- تمهل، لا تكتب أول ما يتبادر إلى ذهنك، بل فكِّر قليلاً في تنسيق أفكارك ومعرفة المطلوب منها وتنظيم إجابتك وفقاً لذلك.
3- أكتب بأسلوب بسيط خال من التراكيب اللُّغوية والجمل المعقدة، وقدّم معلومات صحيحة وواضحة.
4- ابدأ إجابة كل سؤال في صفحة جديدة مع تدوين رقم السؤال فقط .

5- اكتب على سطر واترك سطراً أو اترك هوامشاً من كلا الجانبين حتى يتسنى لك تعديل وتنقيح ما يحتاج إلى ذلك مثل:

- إضافة بعض النقاط المهمة .
- زيادة التوضيح بالأمثلة .
- إضافة بعض الرسوم التوضيحية والتي قد تسدّ النقص في الإجابة.

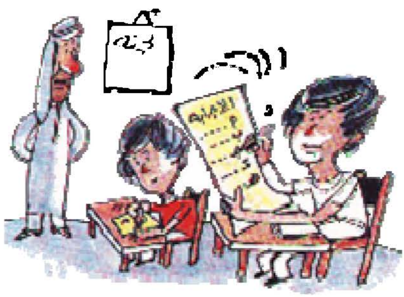
6- لا تكتب على الصفحة المقابلة لصفحة الإجابة بل استخدمها كمسودة لمحاولاتك.

7- ضع في اعتبارك النوعية لا الكمية .

8- لا تستهن بذكر الحقائق الأساسية للموضوع المطلوب لأنك بذكرها تعطي المصحح مؤشرات عن فهمك التام للمادة.

9- إن تطلَّب السؤال ترتيب أفكار إجابتك فرتِّب النقاط بتسلسل رقمي حسب ما يطلب منك أو حسب أهميتها أو زمن حدوثها.

10- لتكن إجابتك دليلاً على فهمك وحسن تصرفك وذكائك، وذلك باستخدام مفردات السؤال في أماكن مناسبة كعنوان رئيسي أو فرعي (جانبي) أو البدء بالنقطة الرئيسية عند بداية كل فقرة جديدة وربطها بالفكرة الجديدة ولا تنس أن تدعم إجابتك بالأدلة الكافية والأمثلة والرسوم في المكان المناسب.



11- لا تنس أن تجيب على جميع أجزاء السؤال . ورتّب إجابتك بنفس ترتيب السؤال واستخدم علامات الترقيم سواء كانت 1،2،3،4، الخ . . أو

أ،ب،ج،د الخ . . لأن ذلك سيساعد المصحح على إعطائك حقك كاملاً.

12- اترك وقتاً قبل نهاية زمن الإجابة لمراجعة ورقتك وللتأكد من صحتها وخلوها من الأخطاء الإملائية واللُّغوية؛ لأنك بذلك ستجني درجات أكثر أنت بحاجة إليها.

13- لا تضيّع وقتك في زخرفة رسومك التوضيحية، وتلوينها، بل ارسم ما هو مطلوب وضروري، ولا تمسح ما أخطأت به باستخدام السائل الأبيض (corrector)، إذ أن من الأسرع لك أن تشطب وتعيد ثانية.

مفردات مهمة

كيف تجيب على الأسئلة التي تحتوي على المفردات التالية؟

- **ما وجه الشبه بين . . .؟**

ابحث عن الصفات والمميزات المتشابهة ثم اذكر أوجه الشبه وأكِّد عليها.

- **قارن . .**

ركِّز على الاختلافات بين الأشياء أو الأحداث أو المشكلات مع ذكر أوجه الشبة باختصار.

انقد . .

وضِّح حُكْمَك على صدق الأشياء مع بيان نتائج تحليلك لها وناقش أو اذكر كلا من الحسنات والمساوئ للعناصر المذكورة .

عرِّف . .

عرِّف تعريفاً واضحاً مختصراً دون تفصيل.

صِفْ . .

- اسرد ومثِّل وارسم تسلسل الأحداث في صيغة قصة.

مثِّل بالرسم التخطيطي أو البياني . .

- ارسم جدولاً أو رسماً معيناً لخطة مع وضع عنوان للرسم ويمكن إضافة الوصف والشرح المختصر في بعض الحالات.

ناقش . .

تفحَّص وتحلَّل بعناية ثم بيِّن أسباب التأييد أو الخلاف بالتفصيل.

عدد أو اكتب قائمة بـ . .

- اكتب العبارات أو الأشياء بشكل موجز ومختصر بحيث تكون مرتبة متسلسلة.

قيِّم . .

- اذكر نقاط القوة والضعف في مشكلة ما، وأكِّده بما يقوله الخبراء أو العلماء، ثم اذكر وجهة نظرك أو تقييمك الشخصي للمشكلة.

اشرح . .

- وضِّح وفسِّر وبيّن المادة المقدمة، ثم اعط تعليلاً لاختلاف وجهات النظر أو لاختلاف النتائج، وحاول تحليل المسببات لذلك الاختلاف.

بيِّن بالرسم . .

- استخدم رقماً، صورةً، رسماً بيانياً أو تخطيطياً لتوضيح وتفسير مشكلة ما.

فسِّر . .

- ترجم، اضرب أمثلة، قُمْ بحل موضوع ما، أو علِّق عليه بإصرار حكمك عليه.

برِّر . .

- اثبت أو قدِّم أسباباً لقرارات أُخِذت على أن تحاول بكل جهدك أن تكون تلك الأسباب دامغة ومقنعة.

اذكر بإيجاز . .

- نظِّم الموضوع على أن يحوي نقاطاً رئيسية، وأخرى ثانوية مع حذف التفاصيل الدقيقة، والتركيز على إعداد وتصنيف الأشياء.

اثبت أو برهن . .

- برهن على مدى صدق الموضوع بالاستشهاد بأدلة حقيقية وأسباب مقبولة ومنطقية واضحة .

أوجد العلاقة بين . .

- وضِّح مدى العلاقة بين الأشياء واتصالها ببعض، وكيف تكون هذه الأشياء مسببات لأشياء أخرى أو كيف تكون مرتبطة بها ارتباطاً تلازمياً أو كيف تكون الأشياء متشابهة.

استعرض . .

- تفحَّص الموضوع بصورة نقدية مع التحليل والتعليق على ما قيل من عبارات بخصوصه.

حدِّد بإيجاز . .

- قدِّم النقاط الرئيسية بإيجاز وتسلسل واضح مع حذف التفاصيل والرسوم التوضيحية والأمثلة.

لخِّص . .

- ضع النقاط الرئيسية أو الحقائق بصيغة مركّزة مكثّفة كما تفعل عند تلخيص فصل من كتاب، واحذف كل التفاصيل والرسوم التوضيحية.

تتبع . .

- أسرد تطور الأحداث التاريخية منذ البداية.

الخط واللغة

لدى العديد من الطلبة خط رديء في الكتابة . فبعض الكتابات لا تقرأ وبعضها الآخر يقرأ بصعوبة . فإن كان لديك أحد هذه العيوب أو المشكلات فحاول حلّها . فقد لا يمكنك الكتابة بخط واضح وجميل ولكن حاول أن تجعله معقولاً، فهذا أمر مهم لأن المصحح لا يستطيع أن يعطيك درجات لشيء لا يستطيع قراءته، وقد يحاول بعض المصححين بجهد تفسير الخط غير المقروء،

ولكن ليس لدى الآخرين الصبر الكافي، لذا فهم يضعون علامة منخفضة لما لا يستطيعون تفسيره أو قراءته .

فإن كان خطك عزيزي الطالب صعب القراءة تذكَّر أن ذلك هو الفرق بين درجة الجيد المقبول أو بين درجة الامتياز والجيد جداً .

تمرّن على تحسين خطّك وتعوّد على الكتابة باللغة العربية الفصحى، أي استخدام البناء النحوي الصحيح للكلام، واستخدام علامات الترقيم بطريقة سليمة، واكتب تهجئة الكلمات صحيحة، فإن ذلك يعطي انطباعاً جيداً عن إجابتك، ويجعل القارئ أي المصحح فاهماً لما تحاول قوله، ويدل على تفكيرك إن كان منظماً أو مشوشاً .

اكتب بتأنٍ لا تغفل ملاحظة تلك القوانين الأولية في الكتابة وقت الامتحان (الكتابة على سطر وترك سطرٍ، اكتب بخط متوسط الحجم، استخدم اللون الأزرق أو الأسود، لا تستخدم اللون الأحمر بتاتاً).

ماذا تفعل لو؟

انتهى الوقت المحدد ولم تكمل إجابة أحد الأسئلة !!؟

- اكتب ملاحظات مختصرة موضحاً للمصحح أنك تعرف الإجابة كاملة.

توقف تفكيرك !!؟

- استرخ قليلاً، خذ نفساً عميقاً، وابدأ من جديد.

- **ارتبك تفكيرك، واختلطت عليك الأمور وأنت تجيب على أحد الأسئلة !!؟**

— اترك السؤال، وابدأ بآخر . ارجع ثانية إلى السؤال الأول، فإن لم تستطع، سجّل ملاحظاتك عنه مبيناً للمصحح محاولاتك في الإجابة.

الانتهاء من الامتحان

قد تجد الرغبة في تغيير بعض من إجابتك أو تصحيح أو إضافة ما نسيت بعد مراجعة ورقة الإجابة قبل تسليمها، فإن فعلت ذلك فكن متعقلاً غير مندفع لأنك وضعت ما لديك في الإجابة الأولى فلا تغيره إلا لسبب مقنع. حين يكون لديك مثل هذا السبب، اقرأ السؤال بأكمله ثانية بعناية، ووازن بين ما كتبت أولا وما تود كتابته عند التعديل . المهم هنا هو الإجابة الأفضل والابتعاد عن التغيير المتسرع.

عشرون نصيحة للطلاب في الامتحانات

الطالب المسلم يتوكل على الـلـه تعالى في مواجهة اختبارات الدنيا ويستعين به آخذاً بالأسباب الشرعية انطلاقاً من قول النبي صلى الـلـه عليه وسلم: "المؤمن القوي خير وأحب إلى الـلـه من المؤمن الضعيف وفي كل خير احرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز". صحيح مسلم حديث رقم 2264.

ومن تلك الأسباب:

- الالتجاء إلى الـلـه بالدعاء بأي صيغة مشروعة كأن يقول: رب اشرح لي صدري ويسّر لي أمري.
- أن يستعد بالنوم المبكر والذهاب إلى الامتحان في الوقت المحدد.
- إحضار جميع الأدوات المطلوبة والمسموح بها كالأقلام وأدوات الهندسة والحاسبة والساعة؛ لأن حسن الاستعداد يُعين على الإجابة.

تذكر دعاء الخروج من البيت: بسم الـلـه، توكلت على الـلـه، ولا حول ولا قوة إلا بالله، اللهم لا قوة إلا بالله، اللهم إني أعوذ بك أن أَضِلّ أو أُضَلْ، أو أَزِلَ أو

أُزَلْ، أو أُظْلِمَ أو أُظْلَمْ، أو أَجْهَلَ أو يُجْهَلَ عليّ) ولا تنس التماس رضا والديك فدعوتهما لك مستجابة.

- أن تسمي بالله قبل البدء؛ لأن التسمية مشروعة في ابتداء كل عمل مباح وفيها بركة واستعانة بالله وهي من أسباب التوفيق.
- اتق اللـه في زملائك فلا تُثر لديهم القلق ولا الفزع قبيل الاختبار فالقلق مرض معدٍ بل أَدْخِلْ عليهم التفاؤل بالعبارات الطبية المشروعة وقد تفاءل النبي صلى اللـه عليه وسلم لسهيل وقال: سهل لكم من أمركم وكان يُعجبه إذا خرج لحاجته أن يسمع: يا راشد يا نجيح.
- فتفائل لنفسك ولإخوانك بأنكم ستقدمون امتحاناً جيداً.
- ذكر اللـه يطرد القلق والتوتر وإذا استغفلت عليك مسألة فادع اللـه أن يهوّنها عليك، وكان شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه اللـه إذا استغلق عليه فهم شيء يقول: يا معلم إبراهيم علمّني ويا مفهم سليمان فهّمني.
- اختر مكاناً جيداً للجلوس أثناء الاختبار ما أمكنك، وحافظ على استقامة ظهرك وأن تجلس على الكرسيّ جلسة صحيّة.
- تصفح الامتحان أولاً، والأبحاث توصي بتخصيص 10 بالمائة من وقت الامتحان لقراءة الأسئلة بدقة وعمق وتحديد الكلمات المهمة وتوزيع الوقت على الأسئلة.
- خطّط لحل الأسئلة السهلة أولاً والصعبة لاحقاً، وأثناء قراءة الأسئلة اكتب ملاحظات وأفكاراً لتستخدمها لاحقاً في الإجابة.
- أجب على الأسئلة حسب الأهمية.
- ابتدئ بحل الأسئلة السهلة التي تعرفها. ثم اشرع في حل الأسئلة ذات العلامات الأعلى وأخّر الأسئلة التي لا يحضرك جوابها أو ترى أنها ستأخذ وقتاً للتوصل إلى نتيجة فيها أو التي تخصص لها درجات أقل.

تأنّ في الإجابة فقد قال النبي صلى اللـه عليه وسلم: "التأني من اللـه والعجلة من الشيطان". حديث حسن: صحيح الجامع 3011.

- فكّر جيداً في أسئلة اختيار الجواب الصحيح في امتحانات الخيارات المتعددة، وتعامل معها وفق التالي: إذا كنت متأكداً من الاختيار الصحيح فإياك والوسوسة، وإذا لم تكن متأكداً فابدأ بحذف الاحتمالات الخاطئة والمستبعدة ثم اختر الجواب الصحيح بناءً على غلبة الظن وإذا خمّنت جواباً صحيحاً فلا تغيره إلا إذا تأكدت أنه خاطئ - خصوصاً إذا كنت ستفقد نقاطاً عند الإجابة الخاطئة، وقد دلّت الأبحاث على أن الجواب الصحيح غالباً هو ما يقع في نفس الطالب أولاً.
- في الامتحانات الكتابية، اجمع ذهنك قبل أن تبدأ الإجابة، واكتب الخطوط العريضة لإجابتك ببضع كلمات تشير إلى الأفكار التي تريد مناقشتها، ثم رقّم الأفكار حسب التسلسل الذي تريد عرضه.
- اكتب النقطة الرئيسة للإجابة في أول السطر لأن هذا يبحث عنه المصحح وقد لا يرى المطلوب إذا كان داخل العبارات والسطور وكان المصحح في عجلة.
- خصص 10 بالمائة من الوقت لمراجعة إجابتك، وتأنّ في المراجعة وخصوصاً في العمليات الرياضية وكتابة الأرقام، وقاوم الرغبة في تسليم ورقة الامتحان بسرعة ولا يُزعجنّك تبكير بعض الخارجين فقد يكونون ممن استسلموا مبكراً.
- إذا اكتشفت بعد الاختبار أنك أخطأت في بعض الإجابات فخذ درساً في أهمية المزيد من الاستعداد مستقبلاً أو عدم الاستعجال في الإجابة وارض بقضاء اللـه ولا تقع فريسة للإحباط واليأس وتذكر حديث النبي صلى اللـه عليه وسلم:

وإن أصابك شيء فلا تقل لو أني فعلت كذا لكان كذا وكذا ولكن قل قدّر الـلـه وما شاء فعل، فإن (لو) تفتح عمل الشيطان. صحيح مسلم (وقد تقدم أوله).

- اعلم بأن الغش محرم سواء في مادة اللغة الأجنبية أو غيرها، وقد قال عليه الصلاة والسلام: "من غشّ فليس منّا"، وهو ظلم محرم؛ للحصول على ما ليس بحق الـلـه من الدرجات والشهادات وغيرها، وأن الاتفاق على الغش هو تعاون على الإثم والعدوان، فاستغن عن الحرام يُغنك الـلـه من فضله وارفض كل وسيلة وعرض محرم يأتيك من غيرك ومن ترك شيئاً لله عوّضه الـلـه خيراً منه، وعليك بإنكار المنكر ومقاومته والإبلاغ عما تراه من ذلك أثناء الاختبار وقبله وبعده وليس هذا من النميمة المحرمة بل من إنكار المنكر الواجب.
- فانصح من يقوم ببيع الأسئلة في شرائها أو يقوم بنشرها عبر شبكة الانترنت وغيرها والذين يقومون بإعداد أوراق الغش وقل لهم أن يتقوا الـلـه، وأخبرهم بحكم فعلهم وحكم مكسبهم وأن هذا الوقت الذي يقضونه في الإعداد المحرم لو أنفقوه في المذاكرة الشرعية وحل الاختبارات السابقة والتعاون على تفهيم بعضهم بعضاً قبل الاختبار لكان خيراً لهم وأقوم من الأعمال والاتفاقات المحرمة.
- تذكر ما أعددت للآخرة وأسئلة الامتحان في القبر وسُبل النجاة يوم المعاد: فمن زُحْزِحَ عن النار وأُدْخِلَ الجنة فقد فاز.

نسأل الـلـه أن يجعلنا من الفالحين الناجحين في الدنيا والفائزين الناجين في الآخرة (إنه سميع مجيب)[1].

(1) إعداد الطالب: حاتم أبو نعمة. إشراف المعلم: سامي حريز/ 2006.

إرشادات عامة

أخي الطالب . . أختي الطالبة . .

نقدم لك إرشادات هي طريقك للنجاح بإذن اللـه:



1) كن واثقاً بنفسك واعتمد على نفسك أثناء المذاكرة.

2) هيّء لنفسك ظروفاً صحية للدراسة كالمكان الهادئ المريح والمرتب على أن يكون ذا إضاءة كافية . ولا تذاكر وأنت مرهق.

3) رتّب أدواتك المدرسية ووفّر كل ما تحتاجه دون الحاجة إلى الاستعارة من الآخرين.

4) حدِّد وقتاً للمذاكرة وابدأ على أن تنته بأسرع ما يمكن،وأن مذاكرتك في الوقت المحدد لها وذلك بوضع جدول للمذاكرة والتقيّد به وإلا كنت متأخراً دائماً.

5) زد من ثروتك اللُّغوية واستعن بالمكتبة وتعلّم أن تسرع من قراءاتك بالتمرين والقراءة المكثفة لما يسليك ويمتعك.

6) سجّل الملاحظات الضرورية والمهم منها والتي تُعتبر بمثابة مذكرات .

7) اسأل مدرسك وزملائك داخل وخارج الفصل ولا تخجل من الاعتراف بالجهل وتعلّم ما هو جديد عن طريق الاستعانة بالكتب والناس والعالم من حولك.

8) ممارسة الأنشطة المختلفة تساعد وتعين على النجاح في الدراسة فحاول تطوير اهتمامك خارج نطاق الدراسة.

9) تقبّل الامتحانات على أنها وُضِعَت لغرض معين وكن هادئ النفس مطمئن عند تأديتها.

كيف تكون ناجحاً؟



- هل تَحْضُر جميع حصص المادة؟
- هل تراجع كل ما يختص بالمادة بنفس اليوم؟
- هل تطلب المساعدة عند الضرورة؟
- هل تُحَضّر للمادة؟
- هل تراجع بانتظام؟
- هل تقوم بعمل جميع الواجبات والتمارين وتسلمهم بالموعد المحدد؟
- هل تأخذ التعليمات والنصائح التي يقدمها لك المدرس حول جهدك؟
- هل تستجيب لتعليقات ونصائح مدرسك حول عملك ؟
- هل توطِّد وقتاً كافياً لجميع جوانب المادة التي ستمتحن بها؟
- هل تبذل جهداً كافياً؟
- إذا كان الجواب (نعم) فأنت في مأمن من الرسوب.

ماذا لو قصّرت ! ! ؟

إذا قصّرت في الامتحان، فلا تحاول إيجاد الأعذار والمبررات، ولا تلق باللوم على الآخرين، بل تعرَّف على الخطأ ثم ضع الأمور في مسارها الصحيح عند الإعادة. لا تتسرع بل خذ إجازة راحة أولاً ثم انظر إلى موقفك واعرف مكانك ووضعك ثانياً فربما تحتاج إلى أن تقوم برسم خطة دراسية جديدة.

نصائح تربوية

قال الخطيب:



- أجود أوقات الحفظ الأسحار ثم وسط النهار ثم الغداة .
- أجود أماكن الحفظ الغرف وكل موضع بعيد عن الملهيات .
- ليس بمحمود الحفظ بحضرة النبات والخضرة والأنهار وقوارع الطرق وضجيج الأصوات؛ لأنها تمنع خلو القلب غالباً .

قال الخليل بن أحمد (النحوي):

- اجعل تعليمك دراسة لك . . واجعل مناظرة المتعلم تنبيهاً لما ليس عندك . . وأكثر من العلم لتعلم وأقلل منه لتحفظ.

المواصفات المكانية للمذاكرة

<u>المكان المناسب</u>

- المذاكرة المنتجة والمثمرة تحتاج إلى مكان ومكتب مرتب ومريح فلا بد أن يكون وجه المكتب مقابلاً لحائط وبعيداً عن الناس أو الأشياء وأن يخلو من أي أغراض أو حاجات ليس لها علاقة بمادة الدراسة كالصور وأجهزة المذياع والكؤوس . . الخ؛ وذلك منعاً لتشتت الذهن أثناء المذاكرة .ويفضل أن يكون مكان المذاكرة في حجرة هادئة تحتوي على طاولة أو مكتب عريض ورف للكتب مع مصباح للقراءة.

الضوضاء



لا شك أن الضوضاء قد تشتت الذهن عند غالبية الطلبة أثناء المذاكرة، ولكن القليل من الموسيقى الهادئة الخالية من الغناء أو الكلام قد يساعد البعض أثناء الدراسة لأن المذاكرة أمام جهاز التلفاز أمر غاية في الصعوبة حيث أن العين تتشتت بالنظر إلى ما يعرض دون تحكم مما يجعل الطالب غير قادر على التركيز على ما يقرأ، وهذا ينطبق أيضاً على جهاز المذياع عندما تتخلل الموسيقى المسموعة تعليقاً أو شرحاً يقدمه المذيع أو مقدم البرنامج.

درجة الحرارة:

تعتبر درجة الحرارة عنصراً مهماً في ظروف المذاكرة الجيدة فدرجة (25) درجة مئوية هي الدرجة التي تناسب معظم الأفراد.

فوفِّر لنفسك درجة الحرارة الملائمة لك شخصياً، لذا يجب أن تكون غرفة المذاكرة ذات درجة حرارية مناسبة ومعتدلة لتساعدك على التركيز والاستيعاب.

الإضاءة

الإضاءة الكافية سواء في النهار أو الليل تعتبر عنصراً مهماً وأساسياً، على الطالب مراعاته بحيث يضع في اعتباره أهمية وضع المكتب بمكان قريب من النافذة وبشكل يسمح للضوء بدخول الغرفة، وأن لا تكون الإضاءة ضعيفة أو

مبهرة حتى لا تؤثر على العين، وكذلك عليك وضع المصباح بشكل سليم ويفضل أن يكون المصباح بالخلف حتى لا يكون ظل القارئ على الكتاب وكذلك لا يكون في الأمام حتى لا يؤثر على عينه، بل يفضل أن يكون في الأعلى على الجانب الأيمن أو الأيسر وبذلك تتركز الإضاءة على الكتاب.

التهوية

لا تنس عامل التهوية فالغرف المحكمة الإغلاق غير متجددة الهواء تجعلك تغط في نوم عميق أو تصاب بصداع أو الاثنين معاً.

لذا اجعل الغرفة التي تذاكر فيها دائماً متجددة الهواء، فالهواء النقي يعتبر عنصراً مهماً في ظروف المذاكرة الجيدة.

الحياة الخاصة



هناك أمور خاصة وشخصية قد تربك دراستك وتعرقلها مثل الخلافات والارتباطات الاجتماعية، فعليك أن تتحاشى المشكلات والخلافات مع أفراد أسرتك والأصدقاء والزملاء في المدرسة، فهذه الخلافات تنعكس على تحصيلك الدراسي.

وإذا لاحظت صعوبة في حل هذه الخلافات،فلا تخجل ولا تتعالى،فما عليك إلا أن تستشير الأخصائي الاجتماعي أو أستاذك ليمد لك يد العون ويوجه لك النصائح واجعل الارتباطات الاجتماعية كالزيارات والحفلات والرحلات ومشاهدة التلفاز والتحدث بالهاتف في أوقات الراحة الأسبوعية.

العلاقة بين المعلم والطالب[1]

إن من المهم في العملية التعليمية بناء علاقة إيجابية بين المعلم والطالب، فالعلاقة الإيجابية من المكونات الرئيسة في أي نظام، والمعلم الناجح هو الذي يدرك هذه الحقيقة وأهمية هذا الموضوع، ويسعى نحو العمل على إيجاده والحرص عليه، فهو بذلك يُنشأ علاقة حميمة بينه وبين طلابه، وبين الطلبة فيما بينهم، مما يعكس ذلك على العملية التعليمية برمّتها، فيؤدي إلى الانضباط في الصف ويوجد الثقة والاحترام المتبادل.

إن طبيعة العلاقة التي تربط بين المعلم وطلابه، هي من العوامل المهمة والرئيسة في تحديد مدى إشباع حاجات الطلاب الشخصية داخل غرفة الصف، فالطالب يقضي معظم ساعات النهار ومنذ سن السادة من عمره وحتى الثامنة عشرة في غرفة الصف، وبين زملائه ومعلميه، ولأن المعلم هو الذي يُقيّم أداء الطالب ويُحدّد شكل الحياة في الغرفة الصفية، فهو أيضاً الشخصية المهمة وذات التأثير المباشر على حياة الطلبة ونموهم.

والحقيقة إن وجود علاقة إيجابية بين المعلم والطلاب تزيد من فهمهم للدرس وتزيد أيضاً من تعاونهم معه، ولكنها لا تلغي حزم المعلم وشخصيته، وتعليماته التي تُقيّد سلوكهم وتُنظمّه.

---

(1) هذا المقال كتبه الكاتب والباحث: سامي حريز.

الاستراحة الأولى

كلمات للإمام علي
"كرم اللـه وجهه"[1]

(1) إميل ناصيف: من أروع ما قال الإمام علي رضي اللـه عنه (مختارات).

السعادة والسرور

- **مَنْ حَكَمَ وَلَمْ يُفَرِّطْ فِي أَمْرِهِ عَاشَ فِي الدُّنْيَا سَعِيداً.**
- **السعادة الحقيقية هي سعادة الآخرة، وهي أربعة أنواع: بقاءٌ بلا فناء، وعلمٌ بلا جَهْلٍ، وقدرةٌ بلا عَجْزٍ، وغنى بلا فَقْرٍ.**

الفشل والإخفاق

- لا تفرح بسقوط غيرك، فإنك لا تدري ما تُضْمِرُ لك الأيام.

- القليل يكفي العاقل ليكون سعيداً، ولاشيء يكفي الأحمق؛ ولهذا نرى أكثر الناس أشقياء.

الوقـــت

الدهر يومان، فيومٌ لك ويومٌ عليك، فإذا كانَ لكَ فلا تَبْطَرْ، وإذا كان عليك فاصبر.

كيف يكون النجاح في تحقيق الأمور؟؟

1 ـ الأساس:

حين نتكلم عن التطبيق العملي فإننا نستحضر في أذهاننا صور أناس قد انغمسوا في أعمالهم وانصرفوا إليها، وهذا الانغماس ضروري ولكنه غير كاف لأن التطبيق العملي لا يكون ذا فائدة إلا بشرط أن يضم الفعالية الكاملة للروح وتركيز كل المصادر النفسية على الفهم والتنفيذ.

وحين تكون كل خصائصك مستيقظة هادفة إلى الحصول على نتيجة ما فأنـت في حالـة تطبيق عملي.

ويكفيك للاحتفاظ بهذه الحالة أن تسعى دون كلل للانصراف إليها رغم الميول التي تشد بك نحو الأوتوماتيكية الآلية، والأعمال الأكثر بساطة يمكن أن توفر هذه الفرصة، وستجد كل الخير في العمل بطريقة مفكرة واعية.

وقد قال أحد الباحثين في ولاية كاليفورنيا: ((عندما كنت أحفر لأول مرة في حياتي منجماً من الذهب في كاليفورنيا قال لي عامل قديم من عمال المعادن: أيها الشاب، أنت تجهد نفسك بشكل سيء، وعليك أن تضع كثيراً من ذكائك في معولك.

وحين فكرت بهذه الكلمة رأيت أن عملي يحتاج إلى التعاون بين الذكاء والعضلات، ويحتاج الذكاء لقيادة العضلات، ويحتاجه لوضع المعول في المكان الذي يستطيع فيه أن يرفع كثيراً من التراب بقليل من القوة، ويحتاجه لقذف التراب إلى خارج الحفرة. وقد رأيت أنني كلما استكثرت من وضع التفكير في المعول فإنني أحفر بصورة أفضل ويصبح العمل لعباً بالنسبة إلي وأستطيع الاستمرار به. ورأيت أيضاً أنه كلما تحول تفكيري عن عملي يصبح صعباً

عليّ)).

تُرينا هذه الملاحظة أن العمل الخالي من التفكير لا يقود إلى نتيجة. وأكثر المشكلات التي تفرضها الحياة علينا تتوقف بشكل حاسم على الحيوية التي نضعها في بحثنا عن الحلول. وهنا تظهر بوضوح فائدة التصميم على التقدم، هذا التصميم الذي يجعلنا نسير بطريقة مفكرة، محاولين في الوقت نفسه اكتساب الإتقان والسرعة والمهارة. وتطبيق ذلك لا يحوِّل الإخفاق إلى نجاح فقط ولكنه يحارب الرتابة في الأعمال المضجرة.

ومعظم الذين فرضت عليهم الظروف عُمالاً لا يميلون إليها يعتقدون أنه يجب عليهم أن يشعروا بالميل نحوها أولاً ليكتسبوا مهارة فيها، والممارسة تنتج المهارة وهذه بدورها تنتج الميل، وهكذا يحب المرء أعمالاً اضطرته الظروف إلى القيام بها دون رغبة، فيدأب على تنفيذها بجد. وليس هذا بالنتيجة القليلة لأن من الممكن أن تصبح نقطة الانطلاق.

2 ـ وحدة النجاح:

إذا كان صحيحاً أن النجاح العام يتألف من عدة نجاحات ثانوية فإن كل مهمة تنتهي إلى خير نستطيع أن ندعوها وحدة النجاح. إن كل مسابقة تعالج بنجاح في الامتحانات يكون لها أثرها في النتيجة النهائية. وفي حصيلة الحساب التجاري الشهري يكون لكل صفقة منفردة رقمها الخاص في المجموع العام. وهكذا فإن كل صفة تُهذَّب وتُقَوَّى، وكل واجب يومي يتمِّم بإتقان، يؤثرّان على مجموع الصفات والخصائص التي تساعد على النجاح.

لنفرض أن هناك شاباً يرغب في توسيع أفقه ولكنه لم يقرر المصير النهائي الذي يلائمه، فإنه يهدف في أول الأمر إلى الحصول على وضعية مرتفعة قليلاً عن وضعيته الحالية، وإذا كان هناك امتحان عليه أن يجتازه فإن مجموع العلامات التي يجب أن يكسبها لن يوقفه عند حد، فهو يعلم أنه يستطيع زيادة معلوماته كل يوم، وأنه يستطيع أن يكتسب في فترة محدودة جميع المعارف اللازمة

لنجاحه. وإذا كان غير معتاد القراءة فإنه سيجد بعض الصعوبة في بادئ الأمر ولكن العادة تساعده فيتغلب على الصعوبة، ويألف الكتاب، ويشعر بلذة فائقة في الدرس، والنجاح مرجح كل شخص صمَّمَ على أن يصبح خبيراً في عمله، ويكفيه أن يعقد العزم، وينفذ الشروط المطلوبة ويقوم بالخطوات اللازمة.

3 ـ اختيار العمل:

إن كثيراً من الناس يضعون مسألة الدخل وحدها نُصب أعينهم ولا يهتمون من بين الأعمال المعروضة عليهم، سوى بالعمل الذي يؤمِّن لهم أكبر قدر من الربح المادي، إنهم لا يرون النجاح إلا في اكتساب الثروة.

وهناك آخرون لا يشعرون بسرور إذا لم يمارسوا عملاً يميلون إليه وتأتي قضية المال في الدرجة الثانية بالنسبة إليهم. ونحن لا نشك لحظة في ضرورة اتباع الشخص للعمل الذي يميل إليه، ولما كانت أمزجة الناس وميولهم تختلف لاعتبارات كثيرة فإننا نرى من اللازم تصنيفهم إلى نماذج نجملها بما يلي:

النموذج الأول: لا يتطلب في حياته سوى ما يتيح له العيش بسلام، وهدفه في الحياة أن يقوم بعمل سهل التنفيذ فلا يتطلب جهداً جسدياً أو عقلياً. وهذا النوع من الناس يلائمه منصب إداري ذو راتب معين، فإذا حصل عليه بلغ النجاح.

النموذج الثاني: إن كلمة النجاح لا تتضمن عند هذا النموذج من الناس فكرة التفوق المادي فقط بل تتضمن أيضاً تلبية حاجة بناءة للحساسية الفكرية: أي اكتساب معرفة خارقة بعمل ما، يتطلب حيويةً وذوقاً جمالياً. ومكان هذا الصنف من الناس بين المهندسين والمزخرفين أو بين الكُتَّاب والرَّسامين.

إن الكلَّ همَّه أن يرفع مستواه وأن يتطلع إلى فوق رغم ما في ذلك من أخطار، وهو يبعثر طاقاته في أكثر الأحيان محاولاً الصعود إلى قمم عسيرة على مواهبه.

النموذج الثالث: يضم جميع أولئك الذين تحملهم فعاليتهم المحققة على اختراع أو تنظيم الأجهزة في جميع الميادين التي يميلون إلى العمل فيها. إنهم يجدون حلولاً للمشكلات العملية أفضل من غيرهم. ويخرج منهم المهندس الحاذق، والبائع، ومدير الأعمال، والممثل النابغ، والدبلوماسي الداهية. ولكن هذا النموذج يبعثر انتباهه ويقسمه على كثير من القضايا، ولكي ينجح عليه أن يركز انتباهه على شيء معين.

النموذج الرابع: إنه الأكثر كفاحاً لأنه يتحرك آلياً ضد كل معاكسة، وكل همّه أن يفرض نفسه، ويحارب، ويسعى إلى السيطرة. وهو يكافح بحرارة في سبيل مصالحه إذا كانت أنانيته تحتفظ بشكلها البدائي المادي، ولكنه ينسى نفسه في بعض الأحيان ليحارب في سبيل قضية شخصية.

أما إذا كان قليل الثقافة فإن عنايته تنصب على المواد الخام ليكيِّفها وفقاً لذوقه ويفرض عليها الشكل الذي يستهويه، ويكون عندئذ حداداً أو سباكاً أو مقصب أحجار. وإذا كان مستواه العقلي مرتفعاً فإنه يهاجم أشكال الشر على أنواعها فيكون شرطياً أو جراحاً أو مصلحاً. وهذا الصنف من الناس يكون عديم الشفقة، يضحي بكل من يقف في طريقه. ومن المؤسف أن الإنسانية لم تتخلص بعد من هذا الصنف من الرجال، فهناك الدكتاتوريون والغزاة الذين يستثمرون ويقتلون الآلاف في سبيل أطماعهم.

إن اعتياد الهدوء وضبط النفس، والتربية الفلسفية، وعادة الحذر والاحتراس يمكن أن تقرر التوازن عند هذا الصنف من الناس.

النموذج الخامس: يهدف إلى الاستقلال والتخلص من كل سيطرة، فهو يخضع للقوانين والمبادئ ذات الصبغة الإنسانية الشرعية، ولكنه لا يطيق سلطة الغير التي تضايقه، ولهذا يفضل أن يتعب ليطير بجناحيه بدلاً من أن يطير بجناحي غيره، ولا يعيش على أجرة يأخذها من الناس، ومن ناحية ثانية فإنه لا يحب أن يقوم بقيادة الغير، فمكانه إذن بين رجال الأعمال كوسيط أو سمسار، الخ.

وطبيعة هذا النموذج يمكن أن تتقوى تدريجاً إذا عرف أثناء تلمذته أن يستفيد ويختبر ويحتمل.

وقد عرضنا هذه النماذج على أنظار القارئ لتتفتح مخيلته وليجد فيها عوناً على وعي الميول التي توجهه.

4 ـ الاستعلام:

إذا تجهز المرء بجميع المعلومات التي يحتاجها في عمله يصبح بإمكانه حذف معظم العناصر التي تعيق نجاحه. وعليه لأجل ذلك أن يبذل عناية خاصة لمرحلة الاستعلام التي تسبق التنفيذ. وهكذا نرى أن اختيار مهنة أو عمل يحتاج إلى دراسة مسبقة. وهذه الدراسة تستهدف شيئين مهمين:

1 — هل أن العمل الذي نريد القيام به يتيح لنا الحصول على النتيجة النهائية للهدف الذي نسعى إليه؟.. إن المصدر الأكثر صحة للمعلومات المفيدة هو الرجل الذي سار قبلنا على الطريق. اذهب إلى الذين يقومون بالمهنة التي وقع اختيارك عليها وانظر إليهم كيف يعملون، وحاول أن توطد علاقات شخصية مع عدة منهم، وأن تجعلهم يتكلمون عن عملهم، واصغ إلى ما يقوله أهل الخبرة. وليس سوى ذلك يمكنك من الحصول على وثائق مفصلة حقيقية.

ب ـ لكي تدرس قيمة كل نوع من العمل عليك أن تمارسه عملياً، أي أن تدخل فيه كعامل أو معاون. ومن الخطر أن تفتتح عملاً، فندقاً أو مكتبة مثلاً، دون أن تكون مطلعاً على دقائق المهنة، وقد قيل: إن الحظ يبتسم للجسورين.

ونرى نحن أن هذه فكرة خاطئة يكثر ضحاياها. والحقيقة أن الحظ يبتسم طويلاً للجسورين الباردين المتزنين.

5 ـ العزم:

إن العمل والوقت يتيحان ملء الفراغ، واكتساب الوسائل، واجتياز المراحل، أما ما يجب أن تعقد عليه العزم فهو (السير على الطريق). وقد رأينا أن النجاح في أي شيء يحتاج إلى مستوى من المعلومات أكثر ارتفاعاً، ومعرفة فنية أكثر اتساعاً.

عليك أن تصمم على استعمال وقتك في العمليات اللازمة لتحصل على المعارف التي تساعدك في عملك. ومدة قليلة من الاجتهاد والعزم تجعل الرجل العادي خبيراً بالعمل الذي يريده.

6 ـ العمل:

عندما يحاول المرء تنفيذ مخططه وفقاً لأسلوب صالح يحفظ له وقته فإن العوائق والقيود تطل برأسها. وما أن يتغلب على العوائق الداخلية حتى تعترضه العوائق الخارجية.

إن الإيحاء الذاتي يمكن أن يقدم هنا خدمات حقيقية بشرط ألا تنتظر منه إلا ما يمكن أن يعطيه، والمطلوب من الإيحاء الذاتي أن يخلق ويكوّن الصور الصالحة لزيادة الثبات في تنفيذ أي عمل تريد القيام به. ولكن ما هي الصور التي يجب أن تخلقها؟..

عليك أن تخلق أولاً صوراً للنتيجة المرجوة وذلك لتحرِّض طموحك. ثم صورة السرور الملازم لفرض أي عمل على نفسك لأنك إذا لم تشعر بسرور العمل فلا يمكن أن تنجح. وبعد ذلك صورة العاطفة المؤلمة أو الحسرة التي تشعر بها لحرمانك من بعض ملذاتك في سبيل الانصراف إلى ما أنت بسبيله.

والإيحاء الذاتي لا يتم إلا بشرط أن تنقل تفكيرك إلى الصور الملائمة، وأن تعيشها بحرارة وتلازمها إذا استطعت. وفكرة المنفعة التي سيحصل عليها المرء عندما يقوم إلى عمله في الساعة المقررة، وينصرف إليها بكل كيانه طوال يومه بحيث لا يشعر بشيء مما حوله هي أعظم الإيحاءات الذاتية.

7 ـ الإصرار:

ينتج النجاح في جميع الأعمال من معرفتك كيف (تُصِرّ) على عملك وتستمر به. وبهذا تكسب الاختبار، وتربح الزبائن، وتغنم الفرصة. وما من رجل يصر على عمل إلا وينتهي إليه.

والإصرار، كجميع مظاهر الإرادة، نجد أصوله في الروح التي تعتاد ممارسته. والفُرص التي تسهِّل ذلك كثيرة. فهناك مثلاً نص استعصى عليك فهمه، فبدلاً من الانصراف عنه إلى غيره تستطيع أن تقْصُر له ساعة من وقت فراغك، وسترى أن مغاليقه تنفتح أمامك. حلل النص كلمة كلمة، واختصر الشرح بشكل واضح، وعد إلى دراسته وتفهمه كلما سنحت الفرصة، وسترى أن إصرارك على فهمه يمزق الصعوبات ويبددها، ولا تنس أن قطرة الماء المتتابعة تحفر أخدوداً في الصخر الأصم.

« الذهن لا يحيد عن مكانته الثابتة، إنما نحن الذين نصنع فيه جنةً من الجحيم، أو جحيماً من الجنة » [جون ميلتون]

عالمنا هو العالم الذي اخترناه لنعيش فيه عن وعي أو عن غير وعي. إذا اخترنا السعادة، كنا سعداء، وإذا وقع اختيارنا على الشقاء، لم يكن نصيبنا سواه.

ولأجل أن نسير في طريق النجاح، لا بد من تحديد مطامحنا وأهدافنا، كي نبدأ العمل بعد ذلك، وينبغي أن نعي النتيجة التي نحصل عليها، وتكون لنا المرونة الكافية لخلق التغييرات في ذواتنا إلى أن نبلغ النجاح. ونظير هذا الأمر يصدق أيضاً على المعتقدات والأفكار. إذ يتوجب أن تعرفوا ما هي المعتقدات المفيدة في بلوغكم ما تصبون إليه من أهداف. إنها المعتقدات التي تأخذ بأيديكم إلى مطامحكم. وإن لم تكن أفكاركم من هذه الفئة فما عليكم إلاّ نبذها وتبنّي معتقدات جديدة.

توصل الباحثون إلى سبعة أصول للنظام الفكري الذي يتمتع به الناجحون والمتفوقون، ويرى أن احتذاء هذا النموذج والإفادة من تجارب هؤلاء الأشخاص يؤهلنا لإنجاز أعمال كبيرة والوصول إلى نتائج باهرة.

الأصل الأول:

لا معلول من دون علة وغاية. فوراء كل حدث مصلحة قد تتضمن العديد من المنافع. ويجب التركيز حيال كل ظرف على جوانبه الإيجابية دون السلبية والخطوة الأولى لمثل هذا التغيير معرفة ذلك الظرف. فالأفكار المقيدة، تكبل الإنسان، ولا بد من التغلب على القيود، ومبادرة الأعمال بقوة وأفكار راسخة، كي يمكن الوصول إلى النتائج المرجوة.

الأصل الثاني:

ليس ثمة شيء اسمه الفشل، إنما حصيلة كل تجربة مجرد نتيجة نتوصل إليها. والناجحون في كل مجتمع هم الذين إذا اختبروا شيئاً ولم يصلوا إلى النتيجة التي كانوا يرغبون بها، استخدموا هذه التجربة للنجاح في اختبارات أخرى. أي أنهم يباشرون في مشروع جديد ويصلون إلى نتائج جديدة.

يقول (وليام شكسبير) في هذا المجال: "المشكلات والشكوك تخوننا، وتجعلنا نخسر فرصة بلوغ الأشياء الحسنة، لأننا نخاف السعي والجد".

الخوف من الفشل يسمم الذهن، وهو من أبرز القيود التي تكبّل معظم الناس. إذن فلنعلِّم أذهاننا أنه لا يوجد شيء اسمه الفشل، وإنما ثمة نتائج فقط، ويمكن بتغيير أساليبنا التوصل إلى نتائج جديدة.

الأصل الثالث:

تحملوا مسؤولية كل ما يحدث. فتقبل المسؤولية من أهم المعايير الدالة على قدرات الشخص ونضجه. والواقع أنكم بتقبلكم مسؤولية أعمالكم وأفكاركم ستصلون إلى كل شيء. وإذا سيطرتم على أنفسكم كان النجاح حليفكم.

الأصل الرابع:

للانتفاع من الشيء، ليس من الضروري معرفته بالكامل. ومعنى هذا أنه للاستفادة من الشيء، لا حاجة لأن نعرف كل شيء حول ذلك الشيء، فالاستفادة من الأجزاء المهمة والضرورية من دون الدخول في التفاصيل ستؤدي إلى نتائج مرضية. والناجحون غالباً ما يقتصدون في الوقت.

إنهم يأخذون من كل شيء لبابه وما يحتاجون إليه، ولا يبالون لبقية الأجزاء. إنهم يعلمون ما هو المهم والأساسي وما هو الشيء غير الضروري.

الأصل الخامس:

الآخرون أعظم أرصدتكم: يحمل مشاعر احترام وإكرام للآخرين ويشعرون تجاههم بالوحدة والاشتراك في الأهداف، ويحترمونهم بدل إيذائهم لا توجد أية فرصة ثابتة من دون التضامن والتلاحم مع آخرين. كما أن الناجحين يتقنون اللغة التي يسألون بها الآخرين.

الأصل السادس:

العمل ضرب من الترفيه والتسلية: فمن مسالك بلوغ النجاح، خلق ترابط وثيق بين العمل والرغبة، بأن نمنح لأعمالنا طابع الترفيه والتسلية.

"يكمن سر النجاح في أن تجعلوا من أعمالكم ممارسات مسلية" وعليه إذا كان لكم أثناء أعمالكم ذات الرغبة والاندفاع والحيوية التي تبدونها عند الترفيه والتسلية تضاعفت النتائج الإيجابية والعطاء في حياتكم.

الأصل السابع:

ما من نجاح دائم يتأتّى بدون مثابرة. ليس الناجحون أفضل ولا أذكى ولا أقوى من الآخرين، وإنما كانت لهم مثابرتهم وإصرارهم المميز.

تابعوا الهدف بدون كلل أو توقف، فهذا هو "سر النجاح". فبمعرفة الهدف، واستلهام النماذج الراقية، والمبادرة إلى العمل، وتركيز الدقة واليقظة للمعرفة ستخطون بمحصلات ممتازة، والإصرار على هذه الآليات إلى حين إحراز الأهداف المرسومة يمثل المعادلة الذهبية لنجاح حاسم.

عموماً يحاول الناجحون أن يبلغوا مطامحهم بأي ثمن، وهذه من الخصائص التي تميزهم عن سائر الناس. وتذكروا دوماً أن كل نجاح سوف يترك آثاراً. اقرأوا سير الناجحين وتبصروا فيما كان لهم من الأفكار والآراء التي ضاعفت قدراتهم على الجد والعمل وأدت إلى إحرازهم نتائج قيمة.

لقد كان لهذه الأصول تأثيراً أكيداً في الناجحين، وبإمكانكم أيضاً إذا عقدتم العزم أن تسيروا في نفس الطريق.

أربعة أركان لتشييد النجاح

لا تنسوا مطامحكم

تولى أحد الناجحين مهمة المستشار والمشرف على فريق التزلج الأمريكي.

كان فريقه في المرتبة الأخيرة بين (12) فريقاً عام 1994، وقفز إلى المرتبة الرابعة سنة 1998، وقد شهد هذه القفزة بنفسه. وكان يتوقع أن يحرز فريقه المرتبة الأولى في الألعاب الشتوية لعام 1998. فأعضاء الفريق وبعد هزيمتهم سنة 1994 صارت غايتهم العودة إلى بيوتهم بأكبر عدد من الميداليات، لذلك راحوا يتدربون بمثابرة وجهد منقطع النظير، وحينما تواجههم الصعاب يستذكرون آمالهم ومطامحهم ويشحذون هممهم لمواصلة الطريق ويضاعفون من سعيهم.

ينبغي رسم مسار وطريق محدد للعمل. يجب أولاً تحديد الأهداف، ثم توطيد كل الطاقات لتحقيق هذه الأهداف.

نظّموا أوقاتكم:

استطاع النفساني (غري فورست) وفي غضون اشتغاله بالتطبيب كتابة (14) مؤلفاً، ذلك أنه وضع خطة العمل في حياته على النحو التالي (للكتابة الأولوية الأولى). كان يبدأ الكتابة في كل يوم اثنين من الساعة التاسعة صباحاً ويواصلها إلى الحادية عشرة والنصف. وبعد قليل من الهرولة وتناول الغداء، يعود إلى الكتابة ليتابعها إلى الساعة الرابعة عصراً، ولا ينقطع عنها بذريعة الهواتف أو الرسائل أو القضايا العائلية. كانت أيام الإثنين تحظى لديه أهمية بالغة، إذ انه يركز فيها كتابة أسبوع بأكمله.

إن العمل بجد ومثابرة لا يكون مفيداً إلا إذا أحيط بإطار من التنظيم والتخطيط الدقيق.

تقدموا إلى الأمام خطوة خطوة:

يجب أن لا تفكروا بتحقيق ذروة النجاح في اجتماع واحد أو خلال ساعة واحدة. إنما حاولوا فقط أن تتقدموا في كل ساعة واحد بالمئة على الساعة التي سبقتها. وسبب التقدم المضطرد للفريق المركب لأوروبا الشمالية واضح. إنهم لم يرغبوا في إنجاز كل الأعمال دفعة واحدة، فقد وجدوا أنهم إذا تقدموا إثنان في المئة فقط خلال العام الواحد، فإن هذا سيكفيهم لمنازلة بلدان قوية كاليابان والنرويج في الأولمبياد الآتي.

تغلبوا على نقاط ضعفكم:

بدل تكرار الأعمال التي تستلذون بها ولا تعانون جهداً أو صعوبة في إنجازها، خوضوا في الأعمال التي تستلزم منكم جهداً وتفجيراً للطاقات.

وقد قامت الأبحاث في أن بعض الناجحين تنقلب عاقبتهم إلى الفشل في نهاية المطاف.

ابدأ.. وعينك على النهاية!!

الزمان: أي وقت.

المكان: مكانك الذي أنت فيه.

الحدث: تريد القيام برحلة إلى مكة المكرمة.

الموقف: معك بطاقة سفر وجواز سفر صالحان لكل زمان ومكان.

الأحداث:

- تقوم بترتيب الحقائب.
- السيارة توصلك للمطار.
- تركب الطائرة.
- يرحب بك طاقم الضيافة.
- يهفو قلبك إلى مكة المكرمة والمسجد الحرام.
- تعلوك ابتسامة ما أروعها من رحلة.

يأتي صوت قائد الطائرة مرحبًا بك فتزداد ابتسامتك ثم تنقلب إلى ضحك هيستيري عندما تسمعه يقول: "قائد الطائرة يرحب بكم على رحلتنا المتجهة إلى جوهانسبرج!!!!"

مشكلة!! أليس كذلك؟!

– هل تتمنى أن يحدث لك مثل هذا الموقف؟

– وقبل أن تجيبني دعني أكمل أسئلتي!!

– لماذا نمشي في طريق في حياتنا ثم يصيبنا الفتور في منتصف الطريق؟

- ولماذا أحيانًا عندما نصل إلى المحطة التي قادتنا إليها الظروف نشعر أنها ليست المحطة التي كنا نتمناها؟

- لماذا لم نسأل أنفسنا من قبل ماذا نريد من عملنا؟ من زواجنا؟ من تفاعلنا مع الحياة؟

إن هذه الأسئلة سوف تعني بالنسبة لك ألا تبدأ أي مشروع أو عمل أو حتى اتخاذ قرار إلا وصورة المحصلة النهائية والنتيجة التي تتوقع أن تصل إليها هي المرجع والمعيار الذي يحكم كافة قراراتك وتصرفاتك؛ من الآن حتى نهاية المشروع أو حتى نهاية الحياة عندما تضع الجنة نُصب عينيك.

رسالتك كيف تضعها؟:

لعلك تتصور أنني سوف أقوم بوضع رسالتك في الحياة.. ولا تُصاب بالإحباط عندما أخبرك أنني لن أفعل ذلك؛ عذرًا فرسالتك هي شخصيتك، لا يعرفها إلا أنت، رسالتك هي التي تحمل قيمك ومبادئك وانطباعاتك.

إن أفضل أسلوب لتبدأ صياغة رسالتك أن تركز على الآتي:

- ماذا تريد أن تكون؟ أعني: ذاتك.

- ماذا تريد أن تفعل؟ أعني: إسهاماتك وإنجازاتك.

- ما هي القاعدة التي تكوِّن ذاتك وتوجِّه أفعالك؟ أعني: القيم والمبادئ الأساسية التي تتبناها.

وعندما تهم بكتابة رسالتك ابدأ من مركز التأثير الذي يتحكم فيك.. ومركز التأثير لدينا هو مبادئنا وقيمنا التي نحملها والتي تؤثر على كل قراراتنا.

- وأخيرًا هناك في مركز التأثير سوف تستطيع أنت وحدك أن تصوغ رسالتك، والتي لا تستطيع أن تصوغها كواجب مدرسي تكتبها وأنت مجبر، ولكن

سوف تصوغها على أنها الرسم الهندسي لحياتك.. والآن تَعالَ لتكتب رسالتك.

والآن... وسِّع منظورك وتخيَّل وتصوَّر ولا تتحرَّج مني وقم معي بهذه الخطوات:

- تخيل أنك تسير في جنازتك (لا تتشاءم أرجوك) فقط تخيّل.. ثم قل لنفسك ماذا قدمت لهذا اليوم؟ بأي عمل صالح تريد أن تقابل اللـه تعالى؟ ماذا قدمت لدينه ولإسعاد الآخرين؟.. كيف ستجيب على كل الأسئلة التي سوف تُسأل عنها: ربك ودينك ورسولك؟ وتذكر أنه:

لا دار للمرء بعد الموت يسكنها إلا التي كان قبل الموت يبنيها

ثم ماذا تريد أن يقال عنك من جيرانك وأصدقائك وأحبابك وأنت تودع الحياة لا حول لك ولا قوة؟.. هل تخيلت؟ إذن اكتب كل ما تخيلته عنك في ورقة.. اكتب على ظهر الورقة (نهاية الحياة).. ضعها جانبًا.

- تخيل أنك وزوجتك سوف تحتفلان غدًا بمرور (25) عامًا على زواجكما.. ترى ماذا تتمنى أن تكون العلاقة قد وصلت بينكما، أي نوع من الحب سوف يكون قد ربط بينكما.. أي نوع من البيوت سيكون بيتكما.. تخيل.. اكتب ما تخيلته على ورقة.. اكتب على ظهرها (زوج).. ثم ضعها جانبًا.

- تخيّل وأنت تُزَوِّج أحد أبنائك وهو يسافر إلى خارج مدينتك، ما هي القيم والمبادئ التي تود أن تكون قد غرستها فيه؟ وهل تحب أن يكون امتداد لك أم لا؟ تخيّل ثم اكتب كل ذلك في ورقة.. واكتب على ظهرها (والد) وضعها جانبًا.

- تخيّل وطنك بعد عشرين سنة من الآن، ما الذي تحب أن تراه عليه؟ ثم تخيل أنك تنال شهادة تقدير من بلدك.. تُرى ماذا ستقدم لبلدك ومجتمعك.. تخيّل.. ثم اكتب ما تخيلته على ورقة، اكتب على ظهرها (محب لوطنه).. ضعها جانبًا.

– تخيّل حفلاً يقام يوم تقاعدك عن العمل.. ما الإنجاز الذي تحب أن تكون قد أنجزته في نهاية عملك الوظيفي؟ تخيل.. ثم اكتب على ظهر الورقة (مهني).. ضعها جانبًا.

– اجمع كل الورقات التي كتبتها وفكّر فيها لماذا لا تقم الآن بترتيبها؟!.. وأسأل نفسك سؤالاً أخيراً.. ما هي القيم والمبادئ التي ستوجهك في صياغة هذه الرسالة التي يجب أن تتميز بالتالي:

– أنها تجيب عن سبب الوجود في الحياة وماذا أعددنا عند العودة إلى اللـه؟

– أنها شخصية، تعبر عنك أنت وحدك.

– أنها إيجابية تساهم في صناعة الحياة.

– أنها مرئية يمكنك تصورها.

– أنها عاطفية (تستثير حماسك عندما تقرأها).

– أنها تجمع كل أدوار حياتك.

عندما تنتهي من رسالتك؛ اكتبها بخط جميل واجعل لها إطارًا أجمل وضعها نصب عينيك وارتبط بها.. ستكون هي البوصلة التي توجهك في الحياة.

أساليب مقترحة في صناعة النجاح

التفكير العبقري

طرق وأساليب لتصبح أكثر إبداعاً

ابتعد عن الأفكار السلبية

كيف تزيد قدرة ذاكرتك إلى حدها الأقصى؟

تجاوز المعوقات ومواجهة التحديات

كيف تحقق أحلامك؟

لرفع الروح المعنوية

التخيل وضرورة التركيز على فكرة واحدة

كيف تجدول أعمالك؟

ثمانية إرشادات تجعل الناس يصغون إليك

لعبة القبعات الست

المواد الغذائية التي تساعد في تنمية القدرات العقلية

(1)

التفكير العبقري

«حتى لو لم تكن عبقرياً، يمكنك استخدام الاستراتيجيات ذاتها التي استخدمها (أرسطو) و(أنشتاين) لتسخير قوى عقلك وتفكيرك الإبداعي لإدارة مستقبلك بشكل أفضل» .

إن الاستراتيجيات الثماني التالية تشجعك على التفكير بشكل فاعل من أجل التوصل إلى حلول للمشكلات. "وهذه الاستراتيجيات شائعة بالنسبة لأساليب تفكير العباقرة المبدعين في مجال العلوم والفنون على مر التاريخ" .

انظر إلى المشكلات بطرق عديدة ومختلفة وجد جوانب جديدة لم يتطرق إليها أحد (أو لم يعلن عنها أحد) !

لقد رأى (ليوناردو ديفنتشي) أنك إذا أردت اكتساب المعرفة عن مضمون مشكلة ما، فإنه عليك أن تبدأ من خلال التعلم حول كيفية إعادة هيكلة هذه المشكلة بطرق عديدة ومختلفة . لقد شعر أن الطريقة الأولى في النظر إلى المشكلة، تكون غير موضوعية بشكل كبير . ففي كثير من الأحيان نجد أن ذات المشكلة تعاد هيكلتها، وتصبح مشكلة جديدة .

استعمل الصيغ التصويرية !

عندما كان (أينشتاين) يفكر في حل مشكلة ما، فقد كان يجد أنه من الضروري أن يصيغ موضوعه بأكبر عدد من الطرق، بما في ذلك استخدام الرسم البياني . وفي النهاية يقدم حلولاً مصورة دون حاجة لاستخدام أرقام وكلمات لم تلعب دوراً ذا أهمية في عملية التفكير لديه .

أنتج !

الإنتاجية صفة مميزة للعبقري، لقد سجل (توماس أديسون) 1093 اختراعاً . لقد عمل على تشجيع وضمان استمرار الإنتاجية من خلال تحديد حصص معينة أو عدد معين من الأفكار التي يجب عليه وعلى الفريق الذي يعاونه أن يأتوا بها.

في دراسة قام بها (دين كيث سيمونتون) من جامعة كاليفورنيا في ديفيز، شملت (2036) عالماً عبر التاريخ، وجد فيها أن أعظم العلماء هم ليسوا الذي ينتجون الأعمال الجيدة فحسب بل الكثير من الأعمال السيئة أيضاً. إن هؤلاء العلماء لم يكونوا يخافون الفشل أو إنتاج أعمال متوسطة الجودة وذلك عن طريق الوصول إلى تحقيق الأعمال الممتازة .

اصنع مجموعات جديدة . امزج وأعد تجميع الأفكار، والصور، واحصل منها على مجموعات أو تشكيلات مختلفة بغض النظر عن غرابتها أو خروجها عن المألوف .

إن قوانين الوراثة التي يقوم على أساسها علم الجينات الحديث، جاء بها القس النمساوي (جريغور منديل)، الذي قام بالجمع ما بين علم الرياضيات وعلم الأحياء للوصول إلى مبادئ وقوانين جديدة في علم الوراثة .

كوّن علاقات وأنشئ روابط بين المواضيع مهما بدت لك غير متشابهة فقد أوجد (دافينتشي) علاقة ما بين صوت الجرس وبين صوت الحجر الذي يسقط في الماء . وقد مكنّه ذلك من الربط واستنتاج حقيقة أن الصوت ينتقل على شكل موجات.

وقد قام (ساموِيل مورس) باختراع محطات المتابعة الخاصة بإشارات التلغراف، وذلك من خلال ملاحظته لمحطات المتابعة الخاصة بالخيل .

فكر بالمتضادات

لقد اعتقد الفيزيائي (نيلز بور) أنك إذا درست شيئين متضادين فإن مستوى تفكيرك يرتفع نتيجة لذلك . لقد أدت نظرته للضوء كجزيء وكذلك كموجة إلى توصله إلى مبدأ التكاملية، إن تعليق الفكر (المنطق) قد يسمح لعقلك بأن يخلق شكلاً جديداً .

فكّر بشكل مجازي

لقد اعتبر (أرسطو) أن استعمال المجاز أو الاستعارة هو من علامات العبقرية. كما أنه اعتقد أن الشخص الذي يملك القدرة على الإحساس بأوجه التشابه ما بين حالتين منفصلتين من الكينونة، وعلى ربطهما ببعضهما، لا بد أن يكون شخصاً ذا مواهب متميزة .

لاستعداد للفرصة

كلما حاولنا القيام بشيء ما وفشلنا، نلجأ إلى القيام بشيء آخر . وهذا هو المبدأ الأول للصدفة الإبداعية، إذ يمكن أن يكون الفشل مُنتجاً بمجرد اعتباره شيء أو نتيجة عقيمة، إذ يجب علينا تحليل العملية ومحتوياتها ومعرفة كيفية تغييرها للوصول إلى نتائج أخرى، وأن لا نطرح السؤال "لماذا أخفقت ؟" بل "ما الذي قمت به ؟".

نجاحك في شخصيتك

سر نجاح شخصية المسلم الملتزم أنه إنسان إيجابي يعيش في حركة فكرية ونفسية وجسدية بناءة، بعيداً عن السلوك التخريبي الهدام، رافضاً للتحجر والجمود، لا يرضى بالسلوك الانهزامي الذي يتهرب من نشاطات الحياة، ويبتعد عن مواجهة الصعاب؛ لأن الإسلام يبني في الإنسان المسلم الروح الإيجابية التي تؤهله للعطاء وتنمِّي فيه القدرة على الإنتاج والإبداع، بما يفتح له من آفاق التفكير والممارسة، وبما يزوده به من بناء ذاتي، ودافع حركي، ليعده إعداداً إنسانياً ناضجاً لممارسة الحياة بالطريقة التي يرسمها، ويخطط أبعادها الإسلام؛ لأن الحياة في نظر الإسلام: عمل، وبناء، وعطاء، وتنافس في الخيرات: ﴿**ولكلٍ وجهة هو موليها فاستبقوا الخيرات**﴾ (البقرة: 148).

فقد دأب الاسلام على جعل الحياة كلها مجالاً مباحاً للإنسان يمارس فيها نشاطه، ويستثمر فيها طاقته وجهوده عدا ما حُرِّم عليه من أشياء ضارة، أو ممارسات هدّامة — فالمسلم أينما توجّه يجد المجال الرحب، والمتسع الذي يستوعب كل جهوده وطاقاته ونشاطه، دون أن يجد الزواجر السلبية، أو يواجه النواهي التي تقتل قابلياته وطاقاته، أو تشل وعيه وإرادته.

وبذا يبقى طاقة حية، وقوة بناءة، تساهم في تجسيد مضامين الخير، وتشارك في العطاء والعمل.

وصدق أمير المؤمنين علي بن أبي طالب (رضي اللـه عنه) وهو يصف هذه الشخصية بقوله: (فَمِنْ عَلامَةِ أَحَدِهِمْ أَنَّكَ تَرَى لَهُ قُوَّةً في دِين، وَحَزْماً في لِين، وإيماناً في يَقِين، وَحِرْصاً في عِلْم، وَعِلْماً في حِلْم، وَقَصْداً في غِنَى، وَخُشُوعاً في عِبَادَة، وَتَجَمُّلاً في فَاقَة، وَصَبْراً في شِدَّة وَطَلباً في حَلال، وَنَشاطاً في هُدىً، وتَحَرُّجاً عَنْ طَمَع، يَعْمَل الأعْمال الصالحةَ وَهُوَ على وَجَل، يُمسِي وهَمُّهُ الشُّكْر، ويُصبِح وهَمُّه الذِّكْر، يَبِيتُ حَذِراً وَيصبح فَرِحاً، حَذِراً لِمَا حَذَرَ من الغفلة، فرحاً بما أَصَابَ من الفضل والرحمة، إن استَصْعَبَتْ عليه نَفْسُهُ فيما تَكْرَه لَمْ يُعْطِها سُؤْلَها فِيما تُحِب، قُوَّةَ عَيْنِهِ فِيما لا يَزول، وَزَهَادته فيما لا يَبْقَى، يَمْزُجُ الحِلْمَ بِالعِلْم، والقَوْلَ بِالعَمَلِ، يَعْفُو عَمَّن ظَلَمَهُ، وَيُعطِي مَنْ حَرَمَهُ، وَيَصِلُ مَنْ قَطَعَهُ، بَعيداً فُحْشَهُ، لَيِّناً قَولُهُ، غَائِباً مُنْكرُهُ، حَاضراً مَعْرُوفُهُ، مُقْبِلاً خَيرُهُ: مُدْبِراً شَرَّهُ، في الزلازل وَقُور، وفي المكاره صَبُور، وفي الرَّخاء شَكور، لا يَحِيف على من يُبْغض، ولا يأثم فيمن يحب.

لا يُضَار بالجَار، ولا يُشْمِتُ بالمصائب، ولا يَدْخُل في الباطل، ولا يَخْرُجُ من الحق، إن صَمَتَ لم يَغُمَّه صَمْتُهُ، وَإِن ضَحِكَ لَمْ يَعْلُ صَوْتُهُ، وإن بَغَي عليه صَبَر، حَتَّى يكون اللـه هو الذي ينتقم له.

نَفْسُهُ مِنْهُ في عَنَاء، والناس مِنْهُ في راحة، أَتْعَبَ نَفْسَهُ لآخرته، وأراحَ النَّاسَ مِنْ نَفْسِهِ، بُعْدَهُ عَمَّن تَبَاعَد عَنه زُهْدٌ ونزاهة، ودَنْوِهِ مِمَّن دَنَا مِنْهُ لِين ورَحْمة ليس تَبَاعُدَهُ بِكِبَرٍ وَعَظَمَة، ولانوه بمكرٍ وخديعة)[1].

أنت عبقري إذا أردت..

هل أنت موهوب؟

قد تجيب عن هذا السؤال: وكيف أكون موهوباً والناس من حولي لم يعترفوا لي بالنبوغ بعد، ولم يسبق لي أن نبغت في مجال ما من مجالات الحياة؟

مهلاً يا صديقي، إننا نود أن نميز بين الموهبة كعطية مطمورة بداخلك وبين الموهبة كواقع خارج ذاتك وقد خرجت من حيز نفسك إلى المجتمع من حولك.

فقد تكون موهوباً بمواهب فذّة ونادرة ولكن لم تتح لك الفرصة حتى هذه اللحظة لكي تخرج الكنز المخبوء بداخلك وتترجمه في واقع حياتك إلى كنز حي معترف به من الجميع.

وكيف يحدث هذا؟

❖ فتش في دخيلتك: إنك تقول لنفسك أحياناً (إني أستطيع أن آتي بنغمات جديدة مع أني لا أعرف شيئاً عن الموسيقى، ولم يسبق أن قمت بالتلحين).

إننا نقول لك يا صديقي إن أحداً لن يمد يده إليك يظهرك على ما وهبته من مواهب. العكس هو الصحيح. إنك ستجد مقاومة لما قد تبديه من مواهب.

وتتبدى تلك المقاومة في الاستخفاف بك، أو في السخرية مما تقوم بعمله أو إنتاجه أو قوله أو كتابته أو عزفه.

---

(1) نهج البلاغة : شرح محمد عبده / ج 2 / ص 163-164.
ونهج البلاغة : شرح ابن أبي الحديد / ج 10 / ص 148.

إننا نقول لك يا صديقي أيضاً أنه كم من أصحاب مواهب انصرفوا عما بدأوا فيه خوفاً من نقد النقاد أو درءاً لاستهزاء المستهزئين. ولكن القليل من أصحاب المواهب لم يعبأوا بما يقوله الناس عنهم.

❖ الشهرة من النوع الثمين تكون ثمرة لجهود طويلة وشاقة. فعليك بالسعي وراء مواهبك بغير أن تلقي بالاً إلى إحراز الشهرة.

إن الشهرة سوف تكون من نصيبك بغير أن تسعى في أثرها.

❖ اترك الناس يحسون من غير أن تلاحقهم وبغير أن تلح عليهم بأن يعترفوا بك وبمواهبك.

❖ جرِّب وجرِّب بغير يأس أو نكوص. وإذا وجدت أنك تتقدم فيما بدأت فيه فسر دائباً إلى الأمام بغير توقف.

❖ اقض الوقت الطويل في استثمار مواهبك. لا تظن أن العبقرية موهبة فطرية تفرض نفسها على صاحبها بغير أن يبذل جهداً لاستنباطها وإبرازها إلى حيز الوجود. صحيح أن الموهبة أو العبقرية قد تلح على ذهنك، ولكن إلحاحها لا يعني أنها تخرج إلى حيز الوجود بغير جهد أو عرق.

❖ اقرأ تاريخ أي عبقري تجده يتلخص في عناصر ثلاثة: الموهبة والوقت والجهد.

❖ لا تجعل مشاغل الحياة تطفئ مواهبك. كم من طبيب كان يمكن أن يخلد اسمه في عداد عباقرة الطب، ولكن انشغاله في عيادته وسعيه للكسب دون ملاحقة مواكب علوم الطب وفنونه قد حكم عليه بأن يقضي حياته في الظل.

❖ إذا كنت صاحب مواهب فذّة، فلا بد أن تتفوق إذن. والتفوق ليس معناه أن تستوعب الموجود من العلم أو التخصص أو المضمار الذي تعمل فيه فحسب، بل معناه أن تتفوق على ذلك الموجود، وأن تمتد بالحضارة ولو خطوة واحدة إلى

الأمام. فالعبقري ليس مَن يعيش على غذاء عقلي أعده له غيره، بل هو ذلك الذي يشارك في إعداد وجبات عقلية جديدة يقبل الآخرون على الاغتذاء عليها.

ولكن العبقري لا يبدأ بالإبداع بل ينتهي إليه إنه شخص سريع الامتصاص لما هو موجود بحيث يمتد بعد ذلك إلى آفاق جديدة لم يسبقه أحد إليها. على أن العبقرية شخص مشارك أيضاً فيما يقرأ وفيما يطّلع عليه. إنه كالممثل البارع الذي لا يكتفي بقراءة الأدوار التي يقوم بتمثيلها، بل هو يتقمص الشخصيات المعروضة أمامه في تلك الأدوار. فهو لا يردد ما كتب في المسرحية، بل يعيشها بعقله ووجدانه معاً.

والعبقري يحيا واقعه وفكره وكأنه يؤلف مع المؤلف الذي يقرأ له، ويخترع مع المخترع الذي يشاهد اختراعه، ويجرب مع صاحب الكشف العلمي، ويعاني مع الفنان في مرسمه ومع الشاعر في قرض شعره.

وبينما نقول إن العبقرية نادرة، فإننا لا نستطيع أن نقول نفس الشيء إزاء النبوغ. فكل الناس العاديين يتسنّى لهم النبوغ في مجال ما من مجالات الحياة الكثيرة جداً. المهم هو أن يعرفوا المجال الذي يمكن أن يحققوا لأنفسهم النبوغ فيه، ثم يأخذوا في استثمار مواهبهم الاستثمار الصحيح وبالطريقة الصحيحة.

إذن فلتبدأ فوراً يا صديقي بالنهوض والخروج من نطاق التبعية الفكرية إلى رحابة الابتكار.

ابتكر أي شيء.

هل حاولت مثلاً أن تسجل أفكارك؟

هل حاولت قرض الشعر أو كتابة قصة أو رسم لوحة أو تلحين أغنية تكون أنت مؤلفها وملحنها معاً؟

إننا نهيب بك أن تشق عباب المجهول فربما يكون لك حظ كبير فيه وأنت غافل عن الممكن المطمور في حنايا شخصيتك.

وحتى بالنسبة للعبقرية التي قلنا إنها موقوفة على فئة نادرة من الناس، فإن علم النفس الحديث لا يغلق باب العبقرية أمام الأشخاص العاديين.

يقول لنا علم النفس الحديث: إن العبقرية لا تظهر في فراغ، بل تظهر في سلوك العبقري. والسلوك نوعان: سلوك المواقف والعلاقات الاجتماعية، وسلوك الفكر والوجدان.

(فرمسيس الثاني) كان عبقرياً بما أظهره من عبقرية حربية. و(مصطفى كامل) كان عبقرياً بما أظهره من عبقرية سياسية، و(طلعت حرب) كان عبقرياً بما أظهره من عبقرية اقتصادية.

وهكذا يظهر من هذه الأمثلة أن العبقرية ليست عبقرية واحدة، بل هي عبقريات كثيرة.

ونستطيع أنْ نقر أنّ العبقرية لا تتعلق بشخص العبقري، بل هي تتعلق بالعلاقة بين العبقري وبين المجال الذي يعمل فيه. فأنت لا تكون عبقرياً إلا إذا تركت بصمتك على مجال ما من مجالات الحياة. ولقد نقول أكثر من هذا إن عبقريتك لا تتبدى إلا إذا شقّت طريقاً جديداً لم يسبقك أحد إليه.

فالعبقرية إذن تتميز أولاً وقبل كل شيء بالابتكار. فإذا كنت شخصية مبتكرة، فأنت إذن عبقري. أما إذا كنت تسير وراء غيرك، أو إذا كنت مقلداً للآخرين في فكرك أو عملك فإنك لا تكون من العبقرية في شيء.

ولكن العبقرية لا تهبط عليك فجأة. إنك لكي تبتكر لا بد أن تسير أولاً في ظل غيرك. وبتعبير آخر نقول إن امتصاص خبرات الآخرين أو التفاعل معها ضروري للعبقري. فالتقليد والاستيعاب يسبقان الجديد والمبتكر.

فالعبقري يمر بمرحلتين: المرحلة الأولى هي مرحلة التلمذة، والمرحلة الثانية هي مرحلة الأستاذية. ولكن يجب أن نؤكد أن هاتين المرحلتين متداخلتان.

فالعبقري وإن كان يمر في مرحلة التلمذة وحدها في طفولته وشبابه، فإن مرحلة الأستاذية التي تتجلى فيها عبقريته تظل متداخلة أو مبطنة بالتلمذة.

فأنت عبقري إذا أردت. ولكن ما تسمعه عن شذوذ العباقرة ليس شرطاً ضرورياً يرتبط بشخصية العبقري. وحذار من الارتماء في أحضان الشذوذ أو الخروج عن المألوف ظناً منك أن الشذوذ أو الخروج عن المألوف يكسبك عبقرية في أنظار الناس. إن عبقرية العبقري لا تقاس بمظهره أو تصرفاته الشخصية، بل تقاس في ضوء ما يخلفه وراءه من فكر أو عمل مبتكر.

خلاصة الكلام: هناك مهمتان أساسيتان يجب على المرء القيام بهما:

المهمة الأولى: هي اكتشاف مواهبه المطمورة في شخصيته. والمهمة الثانية: هي عملية توجيه تلك المواهب الوجهة الصحيحة.

ويجب أن نميز بين نوعين أساسيين من المواهب:

النوع الأول: المواهب المتعلقة بالإبداع الفني.

ومن هذه المواهب موهبة التلحين أو موهبة الغناء أو موهبة الرسم.

أما النوع الثاني: فهو المواهب الوظيفية التي تتطلب الاستفادة من دراسة علوم مختلفة ومن مواقف عملية كثيرة.

ومن هذا النوع موهبة الطيران وموهبة الجراحة في الطب وغيرهما من مواهب وظيفية.

وبالنسبة لمواهب الإبداع الفني فإن الشاب يستطيع أن يعتمد على ما يحس به من رغبة. فإذا أحسست بالرغبة في التلحين أو الرسم مثلاً، فاعلم أن لديك موهبة التلحين أو الرسم. ولكن إذا أحسست بالرغبة في أن تصير طياراً أو جراحاً، فهذا لا يضمن لك أن تصير طياراً ممتازاً أو جراحاً يشار إليه بالبنان.

وعلى أية حال فإن الرغبة ضرورية في إظهار الموهبة أياً كانت. فيجب أن تحس بشوق أو حنين إلى التعبير عما بداخلك من مواهب. ولكن يجب أن تعلم أن

الطريق إلى استغلال مواهبك ليس مفروشاً بالورود. إنه طريق طويل وصعب ويحتاج إلى الجهد والعرق.

وإذا أردت أن تتقن فناً من الفنون، فيجب أن تروي شجرة الموهبة بالعلم والخبرة. وهناك فرق بين الجلوس على شاطئ الموهبة، وبين أن تغوص إلى أعماقها. ولكن إذا وجدت أنك تبذل الجهود الكبيرة لخدمة موهبتك بغير أن تجني شيئاً، فعليك بالبحث عن موهبة أخرى في أعماقك.

وهناك فرق بين النجاح في الدراسة وبين النجاح في ممارسة المهنة المتعلقة بتلك الدراسة. لقد تكوَّن لديك موهبة لدراسة علوم كلية الشرطة ولكن ليس لديك موهبة الاشتغال كضابط شرطة. فموهبة الدراسة شيء، وموهبة توظيف ما تدرسه شيء آخر.

وهذا في الواقع جعل علماء النفس يضعون مقاييس للاستعدادات أو المواهب. وهناك بوجه عام مقاييس تقيس المواهب المتعلقة بدراسة فروع العلوم المختلفة، وهناك من جهة أخرى مقاييس تقيس المواهب المتعلقة بممارسة الوظائف المتباينة.

فإذا أردت أن تصير طياراً، فإن علماء النفس يقيسون مواهبك من ناحيتين: الناحية الأولى: ما يتعلق بموهبتك في دراسة علوم وفنون الطيران. أما الناحية الثانية: فهي ما يتعلق بموهبتك في تطبيق تلك العلوم والفنون في أثناء الطيران.

والمهم في جميع الحالات أن تبدأ أنت باكتشاف مواهبك. فليس أحد يستطيع أن يخلق فيك مواهب ليست موجودة لديك.

(2) طرق وأساليب لتصبح أكثر إبداعاً

كن شخصاً مبدعاً ولا تلتفت إلى ما يقولـه غيرك من تعليقات سلبية ومثبطة، وحاول أن تنمي مهارة الإبداع لديك واعلم أنها مهارة تستطيع أن تكتسبها، والإبداع ضروري لحياة الفرد لكسر الروتين والملل، ولتطوير مهاراته ومعارفه، ولإثراء حياته بالتجارب والمواقف الجميلة، لذلك فكر في كل حياتك الشخصية وحاول أن تبدع ولو قليلاً في كل مجال.

1. مارس رياضة المشي في الصباح الباكر وتأمل الطبيعة من حولك.
2. خصص خمس دقائق للتخيل صباح ومساء كل يوم .
3. ناقش شخصاً آخر حول فكرة تستحسنها قبل أن تجربها.
4. تخيل نفسك رئيساً لمجلس إدارة لمدة يوم واحد.
5. استخدم الرسومات والأشكال التوضيحية بدل الكتابة في عرض المعلومات.
6. قبل أن تقرر أي شيء، قم بإعداد الخيارات المتاحة.
7. جرب واختبر الأشياء وشجع على التجربة.
8. تبادل عملك مع زميل آخر ليوم واحد فقط.
9. ارسم صوراً وأشكالاً فكاهية أثناء التفكير.
10. فكر بحل مكلف لمشكلة ما ثم حاول تحديد إيجابيات ذلك الحل.
11. قدم أفكاراً واطرح حلولاً بعيدة المنال.
12. تعلم رياضة جديدة حتى إن لم تمارسها.
13. اشترك في مجلة في غير تخصصك ولم يسبق لك قراءتها.
14. غير طريقك من وإلى العمل.
15. قم بعمل السكرتير بنفسك، واعطه إجازة إجبارية!

16. قم بترتيب غرفتك، اغسل ملابسك وكيها لوحدك.
17. غير من ترتيب الأثاث في مكتبك أو غرفتك.
18. احلم وتصور النجاح دائماً.
19. قم بخطوات صغيرة في كل عمل، ولا تكتفي بالكلام والأماني.
20. أكثر من السؤال.
21. قل لا أعرف.
22. إذا كنت لا تعمل شيء، ففكر بعمل شيء إبداعي تملأ به وقت فراغك.
23. ألعب لعبة ماذا لو .. ؟
24. انتبه إلى الأفكار الصغيرة.
25. غيّر ما تعودت عليه.
26. احرص أن يكون في أي عمل تعمله شيء من الإبداع.
27. تعلم والعب ألعاب الذكاء والتفكير.
28. اقرأ قصص ومواقف عن الإبداع والمبدعين.
29. خصص دفتر لكتابة الأفكار ودوّن فيه الأفكار الإبداعية مهما كانت هذه الأفكار صغيرة.
30. افترض أن كل شيء ممكن.

الأسلوب الأول : الأولوية للأهم

عندما سئل أحدهم عن سر نجاحه أجاب:

هنالك مقدرتان مهمتان للإنسان لا تقدران بثمن:

الأولى: القدرة على التفكير.

الثانية: القدرة على القيام بالأعمال طبقاً لأهميتها.

خلال اليوم الواحد هناك أمور كثيرة هي بحاجة إلى الإنجاز، وغالباً ما يتجه الذهن إلى الأمور الأقل أهمية لأنها تتطلب جهداً أقل، إن الأعمال مراتب فلا بد لنا أن نراعي تلك المراتب وإعطاءها العناية والوقت والجهد حسب أهميتها.

و لكي نستطيع أن نقوم بإنجاز الأعمال الأكثر أهمية قبل غيرها علينا:

1. ترتيب الأمور حسب الأهمية من مرحلة التفكير: فصرف جزء يسير من الوقت في ترتيب الأمور حسب الأهمية يحقق لنا ذلك.
2. عمل جدول يومي للأعمال التي نقوم بها ومحاولة الالتزام به.
3. رفض كل عمل غير مهم ما دامت هناك أعمال مهمة.
4. استغلال أفضل الأوقات.

الأسلوب الثاني : اقتناص الفرص

كلنا يعرف قيمة الفرصة عندما تذهب ونحاول اقتناصها عندما تصبح بعيدة عن متناول اليد، فالفرص تأتي متنكرة وتذهب ساخرة وهذا السر وراء تضييعها من قبل الكثيرين.

فصاحب المبادرات والنجاح يقفز على الفرصة كما يقفز الطير على الحبوب، أما غيره فينتظرها لكي تأتي إلى حضنه.

و لا بد لنا أن نعرف خصائص الفرصة وهي:

1. الفرصة تأتي ضبابية غير واضحة المعالم.
2. الفرصة لا تبطئ فالزمن ليس في مصلحة من يريد اقتناصها.
3. تأتي الفرصة متكافئة ومتساوية للجميع.
4. الفرصة بعد أن تذهب لا تعود.
5. ولكي نستطيع صيد الفرص علينا:

1. **الاستعداد المسبق**: فالخطوة الأولى لصيد الفرص هي التزود المسبق بأسباب اغتنام الفرص، فالناجحون والفاشلون يجدون معاً الفرصة لكن الناجح يستعد لها فيصيدها.
2. **القفز على الفرصة حينما تأتي دون تأخير**: فالفرص لا تبالي بمن لا يبالي بها، وهي لا تتكرر وهذا يعني أن نتصرف تجاهها وكأنها الفرصة الأخيرة، فإذا رأينا شبح الفرصة فعلينا أن نبادر إليها ولا ننتظر إلى أن تتحول إلى كتلة، فعندما تتراءى الفرصة فهذا مجال الاستعجال والمناهزة وليس مجال الركون.
3. **استغلال الفرصة من دون وضع شروط لها**: فالفرصة هي التي تفرض شروطها، و هذا يتطلب أن نقبل بواقع الفرص.
4. **التمسك بالفرصة بقوة وعدم التردد في ذلك**: فالكثير يخشى النجاح إذا كان فجائياً فلا يبادرون إلى الفرصة.

الأسلوب الثالث: بذل قصارى الجهد

ليس من الممكن النجاح بمجرد أن نقوم بالعمل بمقدار إسقاط الواجب فقط، فالناجحون إنما كانوا بشراً مثلنا فلم يكونوا حجارةً أو حديداً، إنما هم

بذلوا جهودهم ولم يبددوها ولم يضيعوا طاقاتهم بل بذلوها حسب القدرة... فهل نبذل نحن كل ما وسعنا؟

إن أقصى الاستطاعة يؤدي إلى أقصى النجاح.

وفي الحقيقة إننا نملك مخزوناً ضخماً من الطاقة الكامنة أكبر بكثير مما نتوقع استعماله، وإذا ما استطعنا استغلال نسبة إضافية ضئيلة تبلغ عشرة بالمائة من هذا المخزون الغزير فسوف تتبدل حياتنا.

و هذه بعض الطرق المؤدية إلى ذلك:

1. **الالتزام بمواعيد محددة:** فليس هناك ما يحفز على النشاط كوجود موعد أخير جازم وصارم، فالموعد كلما كان أكثر جزماً شق على النفس نقضه.
2. **المواظبة على الحركة:** فنأخذ متسعاً من الوقت للتخطيط المتزن ولكن دون أن يذهب الوقت كله له، فلنباشر كل ما نقدر عليه من عمل فلا يمكن تكديس الحيوية بعدم استعمالها .
3. **السباق مع النفس:** فإذا كنا قد أدينا مقداراً معيناً من العمل أمس فلنحاول أن نزيد عليه اليوم وسرعان ما نكتشف أن قدراتنا أكثر مما كنا نتوقعه.
4. **نلتزم الجد والاجتهاد** : يقول الشاعر

و من طلب العلى سهر الليالي

يغوص البحر من طلب اللآلي

فالنجاح مولود الجد والاجتهاد

الأسلوب الرابع: تحقيق إنجازات يومية

إن الناجحين لا يستغرقون في أحلام اليقظة بتحقيق أمانيهم مرة واحدة بل يحاولون إنجاز شيء في كل يوم والاقتراب عبره إلى تحقيق الأهداف.
فكل خطوة في اليوم الواحد تعني ثلاثمائة وستون خطوة في السنة الواحدة، أما الأمل غير اليوم الذي أنت فيه فهو أمل كاذب.

فالناجحون يفعلون كل يوم أفضل ما يستطيعون، ولا يحملون أنفسهم، هم الغد الآتي فلا يقلقون على أشياء لم يأت زمانها بعد، ولا يؤجلون أعمالهم اتكالاً على فرص قد لا تأتي أبداً، ويتركون أعمالهم التي قاموا بها دون أن يتمنوا عودة الماضي.

إذن فالمطلوب أن ننجز في كل لحظة عملاً وفي كل ساعة شيئاً حتى لا يمر اليوم الواحد إلا وقد حملنا إنجازاً يقربنا إلى الهدف الذي حددناه، ونحن نقصد بإنجاز العمل إنهاؤه تماماً دون نقص.

والآن كيف نحقق إنجازات يومية؟

1. قسِّم العمل الكبير إلى خطوات صغيرة، أنجز كل يوم بعضاً منها، وتذكر أن النجاح ليس خطوة كبرى وإنما مجموعة من الخطوات الصغيرة التي لو جمعناها بدت وكأنها كبيرة.
2. كافئ نفسك على كل إنجاز تؤديه: فكما لا بد من معاقبة النفس على الأخطاء فلا بد من مكافئتها على الإنجازات.
3. حدِّد وقتاً زمنياً لكل أعمالك وحاول أن تؤدي في كل وقت ما قررت أن تعمل فيه فركِّز جهودك عليه ولا تتركه إلا بعد انتهاء وقته المحدد له وهذا سيوفر لك أمرين: الوقت والأعصاب..
4. قلِّل من الأعمال التي تؤدي بك إلى هدر الوقت، إن نوعية استعمالك لوقتك هي التي تحدد المجال الذي ستحتله في هذا العالم.

5. عش يومك كما لو كان آخر فرصتك لإنجاز عملك، فلا تترك ساعة واحدة تمر دون أن تحملها إنجازاً يقربك إلى هدفك.
6. لا تتردد في إنجاز الأعمال كلما سنحت لك الفرصة، فالزمن صديق من يستعمله وعدو من يهمله.
7. أنجز ما تملك متسعاً من الوقت لإنجازه واترك مجالاً للطوارئ.
8. قوي إرادتك على الإنجاز بجرعات صغيرة من الخطوات العملية، فإذا أجبرت نفسك على عمل متواضع في وقت محدد فإن ذلك يقوي عندك دافع الإتمام تدريجياً.
9. استغل الفراغات بين الأوقات المشغولة، كأوقات الانتظار مثلاً.
10. استخدم الأجهزة، كأجهزة الاستنساخ والهاتف وغيرها التي تساعد الإنسان في إنجاز أعماله.

الأسلوب الخامس : المواظبة على التجديد والإبداع

التجديد سر استمرار الوجود فالبقاء على حالة واحدة معناه الموت، والتجديد قانون هذه الحياة، فلقد كان خلق الإنسان تجديداً عظيماً في الكون ثم جاء التغيير الدائم واختلاف الليل والنهار والفصول والولادة والوفاة، ومن يتناغم معه فيطوِّر عمله ويجدِّد فيه ويأتي دائماً بالجديد سيكتب له النجاح.

ولكن كيف نجدد؟ وفي أي مجال؟

1. اجعل التجديد أسلوبك المفضل، فالإبداع هو نتيجة رغبة في التطوير، ففي الحياة خيارات متعددة وكل ما علينا فعله هو فتح أعيننا على خيارات الحياة ونرغب في التجديد.
2. تصيَّد الأفكار الجديدة التي تأتيك من غير ميعاد وفي الأوقات غير المناسبة، فلربما تكون الفكرة ثروة فلماذا تخسرها؟!

3. فكِّر في أمور صغيرة.
4. سد الحاجة، من مبدأ ((أعطهم ما ليس عندهم)).
5. أضف بعض التفاصيل على ما هو معروف.
6. استشرف المستقبل.
7. تخصص في شيء ما وليكن أي شيء، فالعالم عالم تخصص ينجح فيه كل متخصص متميز على أقرانه.
8. قم بعملية التحويل والتركيب، فكل شيء صُنع لحاجة يمكن أن يستخدم في مكان آخر.
9. اجعل للتطوير ميزانية خاصة.
10. راقب تطور العمل لدى الآخرين وتعلم منهم، فإن كنت لا تستطيع الإبداع أفلا تستطيع تقليد المبدعين.
11. استغل مواقف الإحباط بأن تفكر وتبتكر جديداً يعينك على التخلص من مثل هذه المواقف.
12. انتفع من مهارتك الشخصية.
13. حاول أن تجاوز المألوف بالتجديد وكما قيل (خالف تعرف).
14. تعلم من الطبيعة التي خلقها اللـه تعالى ففيها دروس وعبر كبيرة وذلك من خلال التدبر فيها.
15. اجعل شعارك الجودة والرخص فالجمع بينهما هو طريق التطور.
16. استغل مواد الطبيعة فهي خيرة ونافعة للناس و اللـه تعالى سخر كل شيء في الطبيعة لخدمتنا.

الأسلوب السادس: أتقن فن العلاقات العامة

النجاح لعبة اجتماعية يقوم بها الإنسان في محيط الناس وليست لعبة فردية لذا فإننا لن ننجح إن لم نكن قادرين على بناء علاقات عامة، فما تكسبه أنت من الناس يحدد مدى نجاحك وما تخسره منهم يكشف عن مدى فشلك.

لذا فإن إجادة فن الصداقة هي الخطوة الأولى نحو النجاح.

وهنا مجموعة طرق لكسب الأصدقاء، وتندرج تحت قائمتين:

القائمة الأولى هي قائمة افعل:

1. انظر إلى الناس من خلال الصفات الحسنة فيهم، وحينئذ هم أيضاً سينظرون إليك من خلال صفاتك الحسنة.
2. أحب للناس ما تحبه لنفسك.
3. احترم الناس وذلك من خلال (الالتزام بأصول اللباقة معهم واحترام آرائهم والابتعاد عن النقد الجارح).
4. اخدم الناس فسيد القوم خادمهم.
5. كن متسامحاً وبذلك ستحتفظ بهم.
6. كن رصيناً ولا تبيح أسرارهم فهو الضمان لبقاء الصداقة.
7. كن خفيفاً على أصدقائك.
8. امدح بصدق وانتقد بلباقة وأشر إلى الأخطاء بطريقة غير مباشرة.
9. احفظ الأسماء والعناوين.
10. أخبر أصدقائك بحبك لهم.
11. كن بشوشاً وابتسم للناس.
12. حاول أن تظهر اهتمامك للناس.
13. أنصت وكن مستمعاً جيداً.
14. اجعل الناس يشعرون بالارتياح.

القائمة الثانية هي قائمة لا تفعل:

1. لا تجادل، فلكي تكسب الأصدقاء اخسر الجدال والمراء.

2. لا تخاصم صديقك إذا اختلفت معه.
3. لا تقاطع صديقك مهما كنت عاتباً عليه.
4. لا نسمع بحق الأصدقاء كلام الوشاة.
5. لا تحسدهم.
6. لا تسيء الظن بهم.
7. لا تصادق عدو صديقك.
8. لا تعاند.
9. لا تجاف صديقك وكن وفياً.
10. لا ترد لأصدقائك عذراً.

الخلاصة:

1. اهتم بالأولويات.
2. اقتنص الفرص فالفرصة لا تعود.
3. ابذل قصارى جهدك ولا يكلف اللـه نفساً إلا وسعها.
4. قم بإنجاز أعمال ونجاحات يومية. وقم بإيحاء نفسك أنك ستنجح.
5. واظب على الإبداع والتجديد وتجاوز المألوف.
6. أتقن فن العلاقات العامة مع الناس أنك ستنجح في وسط هم يعيشون فيه.

السمات الشخصية لمن يرغب
في التحلي بروح المبادرة

- امنح نفسك ما يكفي من الوقت لتكون مبدعاً، حدد أوقاتاً تجلس فيها مع نفسك بانتظام لتفكر في الصورة الكاملة للأمور وفي طرق جديدة لحل المشكلات القديمة.
- كُن منفتحاً على الأفكار الجديدة، استمع إلى زملائك وقم بتشجيع ما لديهم من إبداعية واحترم آرائهم.
- ضع أفكارك موضع التنفيذ، إن التوصل إلى فكرة ما ليس إلا جزءاً من المعادلة، ولا قيمة للأفكار ما لم تواصل تطبيقها حتى النهاية.
- كن مثابراً، لن يوافق الجميع على أفكارك، وحتى وإن فعلوا ذلك، فقد يستغرق الأمر بعض الوقت لإقناعهم بأسلوبك في التفكير.
- تحمل المخاطرة في العمل، إن أكبر ثمرات العمل التنظيمي توجد في بيئة تشجع تحمل المخاطرة.

معجزة معكوسة..

لا نجاح متواصلاً بلا خطة منظمة



يقول أحد العلماء : "ذات يوم جاءني صديق قديم، ومعه رجل في الأربعينيات من عمره قائلاً: صاحبي هذا يعاني مشكلة غريبة قد يكون لها ارتباط بالسحر، فهو لا يدخل في عمل إلا ويفشل فيه، حتى أصبح معارفه يضربون به المثل قائلين إنه صاحب (معجزة معكوسة)؛ إذ لا يضع يده على الذهب إلا ويتحول ترابًا.. فسألت الرجل عن رأسماله، فتبين أنه قد ورث من أبيه مبلغًا كبيرًا جدًّا من المال، وهو إن كان خسر معظمه إلا أن ما بقي لا يزال كثيرًا.

ثم سألته عن الأعمال التي دخلها وخسر فيها لأعرف إن كان يختار الأهداف الخاطئة، فتبين أنه على العكس كان صاحب اختيارات جيدة؛ لأنها نجحت بالفعل مع آخرين.

وبعد حوار طويل معه، اكتشفت مشكلته الرئيسية، فهو وإن كان يختار الأهداف الصحيحة ويستخدم وسائل جيدة إلا أنه لم يكن يمتلك الطريقة الصحيحة في العمل، فقد كان مثل المزارع البسيط في قرية أفريقية الذي يزرع الأرض قبل أن يفكر من أين يأتي بالماء الذي يسقيه به، ولا كيف يحصد المحاصيل وأين يبيعها.. إنه ببساطة لم يكن يخطط لأعماله.. "وقد أصبح صديق الكاتب من أكبر صناع السجاد فعلاً بعد أن أرشده إلى عيبه".

مشكلة صاحب "المعجزة المعكوسة" هي أنه تجاهل وضع خطة، وبذلك خطط للفشل. وأكيد أننا لم نتعود في مجتمعاتنا، بما فيها من تخبط كبير في الحياة اليومية، أن نخطط وأن نجلس مع أنفسنا لدراسة هذا القرار ومراجعة تلك الخطوة، بل إننا نأخذ الحياة كيفما اتفق. نعم، نجري في كل الاتجاهات ونخبط خبط عشواء، وإذا سألت أحدنا: ما هي خطتك للوصول إلى هدفك؟ أجاب: لا وقت لدي لوضع خطة.

لماذا الخطة؟

مثال بسيط سنضعه أمامنا سيغنينا عن كثير من الشرح لأهمية وضع خطة: فأنت مثلاً عندما تريد الخروج مع أصدقائك في جلسة مسامرة مسائية تخطط للأمر وإن كنت لا تلقي لأمر التخطيط هذا بالاُ لأنه يحدث في مدى زمني ضيق وروتيني يجعله لا يصل إلى مرتبة "الخطة". لكن، بقليل تأمل، فأنت تتصل بصديقك فلان وتطلب منه أن يتصل بعلان، وتحددون جميعًا مكان اللقاء وساعته، وربما تحددون موضوع الحديث مسبقًا. إنه تنسيق زماني ومكاني لا أحد يستطيع أن ينكره.

ترى، ألا يعتبر ما قمت به — على قلته — خطة؟

بلى، هو كذلك بالطبع.

من هُم المتخطبون؟

وهذا يوضح لنا في عجالة أهمية التخطيط في حياتنا، وكيف نمارسه حتى دون أن ندري. على أننا في حاجة أيضًا إلى إثبات الأمر بنقيضه، وتوضيح أن المتخبطين هم أشخاص فاشلون حتمًا ولن يدركوا النجاح إلا فيما ندر.

إن التخطيط مكسب كبير إذا تم فهمه بطريقة صحيحة وأعطي حقه كاملاً، فربح الوقت والوصول إلى الهدف بسرعة وبوضوح وعدم تبديد الطاقة

والأموال ليستا أول ولا آخر المكاسب التي تنالها من التخطيط، ويمكنك أن تحدد إن كان عمل ما سيفشل أم ينجح فقط من خطة العمل ومدى عقلانيتها وتجاوبها مع الهدف الذي ترمي إليه.

إن التخطيط يقلل كثيرا من نسبة الأخطاء المحتملة ويغلق الثغرات قبل التعثر بها.

كيف أبدأ؟

ما تحتاجه كي تبدأ بوضع خططك والتلذذ بالأمر لما فيه من انضباط وشعور مريح بالقوة والسيطرة، هو الهدف. نعم، ليس أمامك سوى أن تحدد هدفك بالضبط، ثم تضع خطتك للوصول إليه، هكذا بكل بساطة. ولنضرب مثالاً على ذلك:

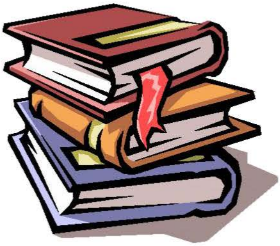
طالب هدفه أن يكون دكتورا في علم النفس بعد أن أنهى دراسته الثانوية: فهو يبدأ خطته أولاً بالبحث عن الكليات المتخصصة الأفضل في المكان الذي يناسبه وفي الوقت الذي يختاره أيضًا، ثم يخطط لمصاريف الإقامة والدراسة التي يتطلبها الأمر، ثم كيفية تحصيل المبلغ المطلوب للسنة الأولى، بل والسنوات التي تليها إن كان ذا بعد نظر، ثم يخطط أين يتابع دراسته العليا وكيف... إلخ. حتى يصل — في خطته التي رسمها — إلى هدفه: دكتور في علم النفس.

إن وضوح الهدف يساعد بشكل كبير على تبلور الخطة نفسها؛ لذا وجب الاعتناء أيضًا بمسألة وضوح الهدف هذه وتشذيبها إن كانت بعد ليست جلية.

كيف أضع خطة؟

من الأشياء التي لا يختلف حولها اثنان أن عدم وضع الخطط على الورق يهدم فكرة الخطة من بدايتها ويجعلها في خبر كان؛ لذا فأول شيء تفعله هو أن تمسك بالورقة والقلم لتسجل أفكارك أولاً، ثم بعدها خططك. إنك — وأنت تضع خططك على الورق — تبدأ في صياغة حلمك بجدية وقوة، فالخطة المكتوبة على الورق لها عدة ميزات ندرجها كما يلي:

1- وضوح الأفكار والخطط (لأنك تراها أمامك) وتجنّب الارتباك والتخبط.



2- القدرة على تغيير وتعديل خططك متى شئت، وحذف ما تريد وإضافة ما تريد حسب التطورات والتغيرات الطارئة.

3- ذاك الشعور الجميل بأنك تمسك بزمام الأمور، وهو شعور يمنحه إياك وجود القلم والورقة بين يديك.

لديك الآن خطة مكتوبة بين يديك، ربما ما زالت مبعثرة قليلاً لكن ذلك لا يهم في البداية.

كيف أتعامل مع خطتي إذن؟

1- اكتب الوسائل المعرفية والمالية التي توصلك إلى الهدف حسب ترتيبها التي في المتناول فالأصعب، وهكذا...

2- ضع الوسائل التي لا تملكها جانبًا في ورقة أخرى مثلاً، وركّز على ما هو موجود إن كان كافيًا بالطبع للوصول للهدف، فإن لم يكن وجب الاستعانة بالوسائل الاحتياطية.

3- احتياطًا، ضع خطة للوصول إلى الوسائل الاحتياطية نفسها لاستعمالها في تحقيق الهدف.

4- لا تتردد في كتابة كل مشكلة تعترض طريق خطتك، ثم ابدأ في دراسة الحلول والبحث عن مخارج فورًا.

5- حدّد بالضبط أسماء الأشخاص الذين ستستعين بهم ورتبهم حسب الأهمية.

6- ضع هامشًا كبيرا سواء على الورقة أو في عقلك يكون مستعدًّا كل الاستعداد لتغيير الخطة أو حتى استبدال غيرها بها إن لم تثبت نجاحها،

فلا توجد خطة خالية من الثغرات. وأكثر الذين يفشلون إنما يستسلمون ولا يثابرون ولا يضعون خططًا جديدة بدل تلك التي فشلت. وضع أمامك هذه الجملة: الانهزام المؤقت لا يعني — أبدًا — الفشل.

7- لا بأس أن ترتجل في خطتك أحيانًا إن لاحظت أن الأمر يتطلب ذلك، فالخطة مهما كانت محكمة فهي ليست ناموسًا مقدسًا.

8- لا تخجل من التخطيط لسنوات قادمة، فأمامك الغربيون الذين لا يخجلون من التحدث والتخطيط لعقود قادمة، وكم من إنجازات نراها لهم الآن هي نتاج تخطيط مر عليها سنوات كثيرة جدًّا. مع العلم أنها الأولى بهكذا تفكير، أو ليس مطلوبًا منا أن نعمل لدنيانا كأننا نعيش أبدًا؟ بل إن المؤمن مطلوب منه التخطيط لأبعد من ذلك.. لآخرته.

9- أخيرا، ابدأ هنا والآن، لا تتردد في التنفيذ، لقد وضعت خطتك وربحت وقتًا كثيرًا وجهدًا كبيرا، فابدأ بالتطبيق الفوري فخير البر عاجله.

10- توكل على الـلـه تعالى.

يقولون إن الإنجازات العظيمة هي نتاج خطط عظيمة، فهل أنت عاجز عن وضع خطط عظيمة؟ بالطبع لا، وستثبت لنفسك ذلك من الآن.. أليس كذلك؟.

ابتعد عن الأفكار السلبية

إن الأفكار السوداء والحزينة والسلبية تُضعف نظام المناعة في الجسم، وتجعل الإنسان أكثر استعداداً للمرض.

ووجد الباحثون بعد دراسة (52) شخصاً، تراوحت أعمارهم بين 57 — 60 عاماً، يعانون من مستويات عالية من النشاط الدماغي في المنطقة المرتبطة بالأفكار السلبية، أن استجابة الأشخاص الذين يملكون أعلى مستوى من هذا النشاط للقاح الزكام كانت الأسوأ.

وكانت الدراسات قد أظهرت أن المتشائمين والحساسين للأحداث التوترية والسلبية، يظهرون نشاطاً أكبر في منطقة الدماغ التي تعرف بالقشرة قبل الجبهوية اليمنى، في حين يرتبط النشاط الأعلى في القشرة قبل الجبهوية اليسرى بالاستجابات العاطفية الإيجابية.

ولاحظ الباحثون بعد تحليل مجموعة من الأحداث السارة والحزينة والمخيفة والمغضبة التي مرت في حياة المشاركين، وقياس النشاط الدماغي في القشرة قبل الجبهوية اليمنى واليسرى، بعد إعطائهم لقاح الأنفلونزا، أن العواطف تلعب دوراً مهماً في وظائف أنظمة الجسم التي تؤثر على الصحة.

وقد استخدم العلماء اللقاحات لأنها تنشط الاستجابات المناعية التي يفترض بها مساعدة الجسم على مكافحة الإصابات والانتانات والأمراض وغيرها من التهديدات الخارجية عند دخولها.

ووجد هؤلاء عند قياس مستويات الأجسام المضادة التي أنتجها اللقاح في دماء المشاركين بعد مرور ستة أشهر، أن الاستجابات والتفاعلات المناعية كانت الأسوأ عند الأشخاص الذين أظهروا نشاطاً قوياً في منطقة القشرة قبل الجبهوية اليمنى، وكان العكس صحيح، أي أن النشاط القوي في هذه المنطقة من الجهة اليسرى المرتبطة بمشاعر السرور، أدى إلى حدوث تفاعلات مناعية قوية.

من الأمور التي يطالب الإسلام، الإنسان بها، أن يبدأ بطرح أخطائه حينما يخطئ في تعامله مع الآخرين، أو حينما يريد انتقاد طرف ما لارتكابه خطأ ما. إذ أن الاعتراف بالخطأ أسلوب تربوي حسن للنفس، بالإضافة إلى أنه يريح المتكلم، والطرف الآخر، ويؤدي به إلى تقبل النقد.

إن هناك قسماً من الناس يسيطر عليهم حب الذات، وحينما يخطئون يبعدون أنفسهم عن ذكر أخطائهم، وربما تأخذهم العزة بأخطائهم، فيتصلبون لها، ولا يبدون أي تناول، أو اعتراف بها.

يقول أحد الكتّاب:

تركت ابنة عمي بيتها وقدمت لتعمل سكرتيرة لي، وكانت إذ ذاك في التاسعة عشرة من عمرها، وقد أتمت دراستها قبل ذاك بثلاثة أعوام، وكانت تجاربها في الحياة تزيد بقليل على العدم! ولكنها اليوم إحدى السكرتيرات البارعات المحنكات!

وفي ذات يوم أوشكت أن أنتقد مسلكاً لها، ولكني سكتّ فجأة، وقلت لنفسي: لحظة واحدة يا فلان! لحظة واحدة! إن سنك ضعف سنها، ولك من تجاربك في الحياة أضعاف أضعاف ما لها، كيف تتوقع أن يكون لها مثل وجهة نظرك، وحكمك، ومقدرتك، مهما كانت هذه متواضعة؟. ولحظة يا فلان! ماذا كنت تعمل، وأنت في التاسعة عشرة من عمرك؟ أتذكر الأخطاء الفاضحة، والحماقات المتكررة التي كنت تأتيها؟ أتذكر الوقت الذي فعلت فيه كذا وكذا، وكيت، وكيت!.

فلما قلّبت الأمر على أوجهه في نزاهة وتجرد، انتهيت إلى أنها، وهي في التاسعة عشرة من عمرها، أفضل بكثير مما كنت وأنا في مثل سنها! ولم يكن هذا ـ للأسف! ـ من قبل إدخال السرور على قلبها!!

وبعد تلك المرة صرت كلما أردت أن ألفت نظرها إلى خطأ أتته أبدأ بقولي: لقد أتيت خطأ، ولكن اللـه يعلم أنه ليس شراً من كثير مما أتيت أنا! فأنت لم تولدي ولك صدق الحكم على الأشياء، بل يأتي هذا عن طريق التجربة وحدها، وأنت أفضل مما كنت أنا في مثل سنك.

إنني أحمل شيئاً كبيراً من الأخطاء السخيفة، حتى أنه لا تحدوني أقل الرغبة في أن أنتقدك أنتِ، وسواكِ، ولكن... ألا ترين أنه يكون من الأصوب لو فعلت كذا وكذا؟

وتعاملنا مع الآخرين يجب أن لا يكون على أساس أننا وهم أجزاء من آلة لا يقع فيها الخطأ، بل حتى الآلة فإن أجزاءها تخطئ في بعض الأحيان. بل يجب أن نضع في اعتبارنا أن الطبيعة البشرية تصيب، وتخطئ، وهي ليست معصومة من الخطأ.

كذلك من الأمور المهمة في التعامل مع الأخطاء أن لا نكبرها، وأن نعطيها حجمها الطبيعي، وأن لا نتغافل عنها، وأن لا نتعود على أخطاء النفس، وممارسة أخطاء الآخرين. وأن نتعامل مع الأخطاء باعتبارها أمور محتملة الوقوع، وقابلة للعلاج في نفس الوقت.

فإذا كنت أنت المخطئ بحق الآخرين، سواء كان في الآراء والأفكار، أو في مجالات التعامل الأخرى، ففي هذه الحالة لا بد أن تكون صريحاً مع نفسك، ومع الآخرين، وأن نبصر عيوبنا قبل أن نبصر عيوب الآخرين، وأن نعترف بأخطائنا أمام أنفسنا دائماً.

يقال أن سقراط كان جالساً — ذات يوم — مع أحد تلاميذه على حافة بركة فيها ماء راكد، فقال سقراط لتلميذه: ما هذه البركة؟

قال التلميذ: إنه الماء.

إلا أن سقراط بدأ يستدل له أن ذلك ليس ماء، وأورد عشرات الأدلة على ما ذهب إليه. واستسلم التلميذ لأستاذه رغم قناعته بعكس ما قال. غير أن سقراط مد يده إلى البركة، واغترف كفاً من الماء، ثم رماه في البركة، وقال لتلميذه: هذه الحقيقة أكبر دليل لك على أنه ماء، وأن ما ذهبت إليه ليس صحيحاً.

وإذا أخطأ الآخرون، بحقك فالمطلوب أن تبدأ بأخطائك أولاً قبل أن تنتقدهم، وفي نقدك لهم يجب أن تكون أخلاقياً، بحيث يشجعهم النقد على الاعتراف بأخطائهم والإقلاع عنها، وليس المطلوب أن تهينهم وتجرح مشاعرهم، وتجعلهم يتعنتون لأخطائهم.

بل أن الإسلام الحنيف فيما يرتبط بالأمر بالمعروف، والنهي عن المنكر، والذي من ضمنه توجيه الآخرين إلى الإقلاع عن أخطائهم، وضع مسألة احتمال التأثير، فإذا كان هذا الاحتمال ضئيلاً، لا يجب الأمر بالمعروف، والنهي عن المنكر.

إذن:

في تعاملك مع الأخطاء، ابدأ بأخطائك قبل أن تبين أخطاء الآخرين، وإذا ما كانوا هم المخطئين، فاجعل نقدك مشجعاً لهم على تلافي أخطائهم.

تعلم كيف تنمي مهاراتك العقلية وتفكر بشكل أكثر إيجابية

في هذه الأيام، تعتبر المعرفة واستخدامها الإبداعي هما أساس النجاح. ومن هنا عليك أن تتساءل عن مدى كفاءتك في تكوين مخزون من المعرفة لتستخدمه أفضل استخدام؟ هل يمكن لذاكرتك أن تكون أفضل؟ وغيرها من الأسئلة التي تتعلق بكيفية التفكير واستدعاء المعلومات وذلك بغرض تقديم تدريب للعقل من شأنه أن يساعدك على الإثراء من مهاراتك العقلية وتحسينها وزيادة سرعة التفكير.

القدرة والطاقة

ومن المهم لنا أن نعرف مدى القدرة والطاقة التي في العقل والتي يستخدم منها قدر ضئيل جداً وكنتيجة لهذا يؤدي إلى الإحساس بالضغوط النفسية وقلة الوقت ونفاذ الصبر، وذلك لعدم قدرة العقل على إستيعاب المتغيرات التي تدور حوله.

كما يجب التركيز على النشاطات العقلية المختلفة مثل التركيز وإدارة الوقت وخلافه والعمل على تنميتها واكتساب مهارات تساعدك على إدارة وتطوير هذه العمليات العقلية المختلفة فالتحكم في العقل ومعرفة كيف يفكر، وكيف تتحرك النفس وتتفاعل مع هذا التفكير، وتوجيه ذلك التفكير إلى ما يحقق أهداف الإنسان هو القوة الذاتية التي يقوم عليها نجاح الإنسان.

إدارة العقل

ولكي يستطيع الإنسان إدارة عقله عليه أولاً أن يعرف ويقدر قيمة هذا العقل وهذه القدرة العظيمة الكامنة فيه، لا بد من إثراء طريقة إدارة المعرفة.

قُم بتزويد هذا العقل بالكتب التي تنمي ما تصوب إليه وما يمكن أن يقدم لك من طرق فعالة لزيادة قدرتك على التفكير الإيجابي، ومحاولة إيجاد حلول إبداعية.

حاول إيجاد مصادر ومراجع في اكتساب العديد من الأفكار من هذه الكتب التي تساعدك في تحسين طاقتك الإبداعية وحسن استخدامها، وعلى تطبيقات وتمارين عملية تحتوي على تقسيم في نهاية كل تمرين يشير إلى مدى كفاءة كل تدريب ودوره في تحسين المعرفة والذاكرة والإبداع علاوة على مقدار المتعة التي ستحققها من كل تدريب[1].

---

(1)ومن هذه الكتب المصادر كتاب (إدارة العقل) لـ (برايان كليج).

(4)

كيف تزيد قدرة ذاكرتك إلى حدها الأقصى

اعلم أن الذاكرة هي قدرة تتحسن وتنمو بالتدريب الملائم ومن أجل أن تزيد قدرة ذاكرتك إلى حدها الأقصى عليك أن تتدرب على ذلك هنا بعض الفقرات التي تساعدك على تحسين عملية التذكر :

1—الأسماء: عندما يقدم لك الشخص نفسه احذر تشتت الفكر عندما ينطق اسمه وكرره في نفسك (بصمت) كذلك يمكنك استعمال وسيله للربط مثلا: طارق طويل.

2 — أرقام الهواتف: الحيلة أو الوسيلة الملائمة هي أن تجعل الرقم ذا معنى بالنسبة لك مثلا : 1275 بقولك: ديسمبر75 وإذا لم تستطع فما عليك إلا أن تكرر الرقم لعدة مرات مع ذكر اسم الشخص.

وسائل معينة للتعلم:

1 — ليكن وقت التعلم موزعاً على فترات إما حشو الدماغ بالمعلومات في جلسة واحدة ولمدة طويلة فهو غير مُجد.

2 — ابحث عن حلقات وصل بين المهمة الحالية والخبرات السابقة، مثلاً: هذا طارق أحمد الذي اسم والدته كاسم زوجتي.

وسائل معينة للتذكر:

- عليك بالاسترخاء والاستجمام والابتعاد عن التوتر، فالقلق يدعو للنسيان كذلك يزيد من احتمالات التشبث بالسياق الخاطئ والبدء من شيء خاطئ يؤدي إلى أن فرص التذكر سوف تتضاءل .

- الذاكرة قدرة تتحسن وتنمو بالتدريب الملائم وإذا فشلت كل المحاولات فاكتسبها على قصاصة ورق ولكن لا تنسى أن تراجع ما كتبت.

كيف تنشط ذاكرتك؟

منذ زمن بعيد والناس يبحثون عن الذاكرة، وقبل الانتشار الكبير لوسائل الكتابة المحمولة كانت الذاكرة القوية ضرورية لعمل الكثير من الأنشطة.

عقلك ليس حاسبًا آليًا

يتميز الحاسب الآلي الذي نكتب عليه بذاكرة ضخمة، لكن عقله ضعيف وهذا عكس الإنسان، ومن الخطأ أن نعتقد أن ذاكرتنا تعمل مثل الحاسب الآلي فكم من مرة فكرت "يجب أن أتذكر هذا" ثم نسيته في نفس اليوم؟

من النادر أن نستطيع الكتابة في عقلنا مرة واحدة ونتوقع أن تتذكر هذه المعلومة إلى الأبد.

ولهذا سُمي الإنسان إنسانًا وذلك لكثرة النسيان، ولهذا كان من امتنان الـلـه على المؤمنين أن يسر لهم حفظ الذكر، {بَلْ هُوَ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ فِي صُدُورِ الَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ} [العنكبوت: 49].

وكان حُفَّاظ المسلمين آية في حفظ الآيات والأحاديث والأقوال والأشعار، كانت كالنور الرباني في صدورهم وعقولهم، ولهذا لمّا شكى الشافعي إلى شيخه وكيع سوء حفظه أرشده إلى حفظ نفسه وبصره عن المعاصي، وأنشد قائلاً:

شكوتُ إلى وكيع سوء حفظي فأرشدني إلى ترك المعاصي

وقال: اعلم بأن العلم نور ونور الـلـه لا يُهدى لعاصي

نمِّ ذاكرتك:

هناك العديد من تقنيات الذاكرة التي تتطور بصورة مذهلة، ولكن لا يمكن بأي حال من الأحوال أن تتحول إلى حاسب آلي، وهذه الاستراتيجيات يمكن أن توصلك إلى أحسن صورة ممكنة، ولكن تذكَّر أن الذاكرة رزق من اللـه جل وعلا، وهي تختلف من شخص لآخر، وكل ما سنفعله هو تطوير ذاكرتك أنت والاستفادة القصوى من إمكاناتها.

واعلم أنه في بعض الأحيان يكون النسيان جيدًا، لكي نتمكن من أن ننسى الآلام والأحزان، وفي بعض الأحيان تؤثر ملكة الحفظ على ملكة التفكير والتحليل.

وهناك وسيلتان لزيادة فعالية الذاكرة:

الوسيلة الأولى: داخلية.

الوسيلة الثانية: استخدام أدوات خارجية مساعدة.

الوسائل الداخلية التي تساعد على تنشيط الذاكرة:

1– قانون التأثير الجماعي:

الكمية التي تذكرها متصلة بشدة بكمية الوقت التي نقضيها في التعلم. وتتأثر الكمية التي تتذكرها أيضًا بمزاجك الخاص وخاصة بمستوى قلقك، فإن كان عقلك مليئًا بالأشياء المقلقة، فمن الصعب أن تتعلم، ولكي تحسن التعلم فأنت بحاجة إلى تركيز، ولكن بدون قلق، فكل ما تحتاج إليه هو التركيز بدون توتر.

2- التنظيم:

هناك أربعة جوانب للتنظيم تساعدك على تحسين الذاكرة:

أ - التقسيم: حتى تستطيع أن تتذكر كمية كبيرة من المعلومات، فمن الأفضل أن تجزئها إلى قطع صغيرة، ويتضح هذا عند ذهابك للتسوق، فأنت تريد شراء عشرات الأشياء ولا يمكن أن تتذكرها جميعًا، ولكن يمكن ذلك إذا قسمتها إلى أقسام، فمثلاً أنا أريد شراء كذا من قسم اللحوم، وكذا من قسم الخضار... إلخ، وهذه هي الطريقة المتبعة في كل شيء سواء في الدراسة أو حفظ القرآن أو أي شيء ولكن يجب أن يكون هذا التقسيم مهيكلاً.

فنقول مثلاً سورة كذا تتكون من عدد من الأرباع هي كذا وكذا... إلخ، وكل ربع ينقسم إلى عدد من المقاطع الواضحة.

ب - استخدام المفاتيح: كمن يقول لنفسه هذا الكتاب مكون من خمسة فصول، ويتذكر أربعة بسهولة ويحاول أن يتذكر الخامس، فتكون كلمة خمسة فصول هي مفتاح التذكر.

جـ - الربط: ربط المعلومات الجيدة بأخرى قديمة مستقرة ومحفوظة، وبهذه الطريقة يمكنك أن تبني مادة تتعلمها بطريقة تسهل عليك تذكرها. فمثلاً تقول: شارع النور الجديد هو الشارع الذي يلي مكتبة الإيمان.. وهكذا.

د - المعنى: من الأسهل تعلم وتذكر شيء ذي مغزى عن تعلم شيء لا يعني لك الكثير، فمعاني الكلمات يمكن أن تصاغ بعدة طرق.

3- المراجعة:

على العكس تمامًا من جهاز الكمبيوتر فنحن أحيانًا لا نستطع تذكر بعض المعلومات التي تم دراستها مسبقًا في لحظة واحدة، فنحن أحيانًا ننسى ما سبق تعلمه.

ولقد ثبت بالتجربة أن أكثر طرق المراجعة فاعلية هي أن تراجع سريعًا بعد التعلم الشامل، وبعد ذلك نقسم الموضوع إلى مراجعات إضافية منفصلة على فترات متباعدة.

قواعد أساسية للمراجعة:

1– إذا لم تراجع ستضعف ذاكرتك وتقل مثل خط مرسوم على الرمال.

2– أكثر الأوقات فاعلية للمراجعة عندما تشعر أنك ستنسى.

3– إنك تنسى ببطء بعد كل مراجعة؛ لذلك من المهم أن تراجع من وقت لآخر على فترات متباعدة ومنفصلة.

4– شيئان مهمان يجب وضعهما في الاعتبار:

أ – إذا بدأت في المراجعة واكتشفت أنك نسيت معظم ما تعلمته، يجب أن تراجع أسرع في فترات متقاربة، أكثر من ذي قبل.

ب – إذا بدأت في المراجعة، ووجدت نفسك تتذكر بوضوح لا داعي للاستمرار في المراجعة حيث ستكون مضيعة للوقت.

إن المراجعة بمثابة تلميع الفضة، فالقليل المتكرر من المراجعة ينعش الذاكرة دائمًا، وتذكر أن المراجعة ليس معناها فقط أن تتلو ما في ذهنك بصوت مرتفع، ولكن يمكنك أن تجعل المادة في ذهنك حاضرة دائمًا، وطوعًا لاستخداماتك، واستخدمها كلما استطعت، والإبحار داخل عقلك كلما استطعت مفيد للغاية مما يجعلك متأكدًا من تذكر ما يحويه عقلك، وأيضًا يمكنك من ملأ الفراغات التي يمكن أن تتعرض لها الذاكرة، هذا يمكن أيضًا أن يجعلك عالمًا بالأشياء التي يجب التركيز عليها في المرة القادمة.

وما نريد أن نؤكده هو أن 60% من فترة الدراسة تتم في التعلم والباقي في المراجعة وبعض الناس يستهويهم قضاء معظم الوقت في تعلم الجديد فإنه يبدو

سخيفًا بالنسبة لهم أن يتوقفوا ليراجعوا شيئًا تم دراسته من قبل، وهذه الوسيلة غير الفعالة التي يتبعها معظم الناس في البداية تبدو طريقة جيدة، وبعد ذلك يتضح فشلها حيث يكونوا قد نسوا معظم ما تم دراسته سابقًا، ويجدون أنفسهم مرتبكين، وغارقين في بحر من الألغاز، لذلك فإن المراجعة البسيطة والدائمة تفيد بشكل فعّال حيث أنها تغذي وتنشط الذاكرة، وتدعم ما تم دراسته سابقًا، وهذا يساعد على تعلم واستيعاب ما يأتي بعده.

4– الاستدعاء:

لنستعرض – مثلاً – لموقف يواجه مئات الأشخاص يوميًا، افترض أنك فقدت ساعتك أو سلسلة مفاتيحك التي كنت تمتلكها أول أمس ولم تجدها اليوم، ولقد بحثت عنها في أماكن عديدة ولكنك لم تجدها. وهدفك هو الاستمرار في البحث.

ولكن عليك اتباع وسيلة أخرى قد تكون أكثر نفعًا وهي أن تستلقي على مقعدك مواجهًا تلك المشكلة، فكّر بعمق وإصرار متى كانت آخر مرة رأيت فيها الشيء المفقود، وماذا كنت ترتدي في ذلك الحين، وماذا كنت تحمل في يدك مثلاً، ومن كان معك، وماذا فعلت آنذاك، استرسل في أفكارك مع مرور الوقت فإن كنت موفقًا فإنك ستدرك أين هو ذلك الشيء، وإن كنت أقل توفيقًا فإنك ستكون ضيّقت الاحتمالات وحصرتها في مكانين أو ثلاثة بدلاً من عشرات الأماكن، فإن كان مثلاً فُقد في القطار أدركت أنه ضاع إلى الأبد، فلا تضيّع وقتك في التفكير هباءً... وهكذا.

5– مساعد الذاكرة:

من أنجح الوسائل المستخدمة لإنعاش الذاكرة هي ربط معلومات معينة بجملة أو كلمة من الممكن استخدام حروفها لتذكرنا بجملة أطول أو مواضيع بأكملها، وهناك وسيلة أخرى ألا وهي تحويل الأشياء المملة كالجداول أو الأسماء المعقدة إلى قصة أو شيء ممتع ومسلٍ ليسهل تذكرها.

الخلاصة:

* يمكنك تنمية وتنشيط الذاكرة باتباع سياسات جيدة وتسمى رياضة تدريب العقل.
* تذكر أن الذي نتذكره يتعلق بشدة بالوقت الذي استهلك في تعلم هذا الشيء.
* لتتعلم بفاعلية عليك بالتركيز بدون قلق أو عصبية أو ضغط نفسي.
* رتب طريقة تفكيرك بالآتي:

– جزّئ المعلومات إلى أجزاء صغيرة بحد أقصى 7 أجزاء.

– استخدم وسائل الربط لتذكرك بما تريد.

– اربط المعلومات الحديثة بالقديمة.

– اجعل المعلومات الحديثة ذات معنى مقبول في ذهنك.

* استخدم سياسة المراجعة الفعالة، وراجع بعد التعلم الأساسي للمادة، وبعد ذلك قسّم المراجعة إلى فترات متتابعة نسبيًا.

وأولاً وأخيرا، لا تنسَ قول الشافعي: "إن العلم نور وأن المعاصي تُذهب نور العقل فننسى"، والشيطان دائمًا يُنسي بني آدم وكلما استولت عليك الشهوات تسلط عليك الشيطان فأنساك ذكر اللـه وبعدها تنسى كل شيء. و اللـه الموفق.

1 – احذر من الإيحاءات السلبية (لا تقل هذه الكلمات لنفسك) :

1. أنا طاقتي محدودة
2. أنا رأيي غير مسموع
3. أنا لا يمكن أن أغير الواقع
4. أنا لا أستطيع مقاومة التيار
5. أنا من النوع الذي يطبق الأوامر
6. أخاف الإحراج

2 – عالج نفسك.... بنفسك :

7. اسأل نفسك ما هي طاقتي أو ميولي أو هوايتي ؟
8. في غير الترفيه والعمل كيف أستمتع بوقتي ؟
9. توجه إلى إنسان تثق به (ما خاب من استخار وما ندم من استشار)
10. اسأل: ما هي إيجابياتي وسلبياتي؟
11. شجع نفسك وكافئها على ما أنجزت.
12. لا تسخر من نفسك ولا تقلل من عملك ولا تحقر من شأنك؟
13. لا تحكم بسرعة، أجّل حكمك على الأمور

3 – تعلم أساليب قتل الأفكار..... كي تتجنبها (لا تسمح لهذه الأقوال أن تثبطك كن إيجابياً ؟ متفائلاً)

14. لا داعي لهذه الأفكار السخيفة.
15. لقد جربنا هذه الفكرة من قبل.
16. لا نستطيع أن ننفذ مثل هذه الأفكار.
17. إنها خارج نطاق مسئوليتنا.

4– عوِّد نفسك أن تساهم بفكرة وإن كانت صغيرة :

يروى أن الصناعي الأمريكي (هنري فورد) كلَّف خبيراً بإعداد تقرير حول جدارة الموظفين في شركته وبعد أسابيع جاء التقرير إيجابياً إلا في نقطة واحدة تتناول موظفاً واحداً .

قال الخبير: أنه يبدِّد أموال الشركة إذ يجلس في مكتبه ورجلاه مرفوعتان على طاولته لساعات طويلة ولا يفعل شيئاً ويكرر ذلك كل يوم لمدة أسبوع لكن (فورد) علَّق على الأمر بالآتي :

قبل سنوات جاءنا هذا الموظف بفكرة درّت الملايين على الشركة وكانت رجلاه آنذاك في الوضع نفسه.

5– درِّب نفسك على تحريك خيالك باستمرار

18. ماذا سيحدث إذا فهم الإنسان لغة الطيور ؟ الحيوانات؟
19. ما الذي تشعر به إذا كنت شجرة قريبة من جدول؟
20. ماذا تفعل لو حصلت على شيك بعشرة مليون دولار؟
21. ماذا ستفعل لو أتيحت لك فرصة حكم العالم لمدة يوم واحد؟
22. ما أهم القرارات التي ستقوم بها؟ وما برنامجك في هذا اليوم؟

6– لا تحرم نفسك لذة التفكير واستخدام طاقة عقلك

23. اسأل نفسك متى آخر مرة جاءتك فكرة إبداعية؟
24. ماذا كانت تلك الفكرة ؟
25. ما الذي دفعك لأن تقوم بمثل هذا النشاط الإبداعي؟
26. لأي حد تستطيع أن تطوع عقلك؟
27. هل يمكن أن تغير أنماط تفكيرك؟

أهم أساليب وطرق تنمية الإبداع :

التدريب على توليد الأفكار: وتقوم على مجموعة من الخطوات والإجراءات لمواجهة أو حل مشكلات ذات طابع علمي أو عملي كتصميم جهاز جديد أو تطوير أسلوب معين في الإدارة أو إيجاد أسواق جديدة .. الخ .

الإبداع: هو الكشف عما هو موجود بالأصل أو الربط بين أمور موجودة في الواقع.

ومن أشهر هذه الأساليب والطرق وأكثرها شيوعاً اليوم هي ما يلي: (وليس بالضرورة أن تكون أفضل طرق الإبداع).

1- العصف الذهبي.
2- القبعات الست لتحسين التفكير.
3- الأدوار أو الشخصيات الأربع.
4- الاسترخاء الذهني والبدني.
5- التركيز العقلي.
6- الأسئلة الذكية.

مفهوم العصف الذهني:

العصف الذهني وسيلة للحصول على أكبر عدد من الأفكار من مجموعة من الأشخاص خلال فترة زمنية وجيزة.

طرق العصف الذهني :

مبادئ وقواعد العصف الذهني

1- ضرورة تجنب النقد والحكم على الأفكار(استبعاد أي نوع من الحكم أو النقد..)
2- إطلاق حرية التفكير والترحيب بكل الأفكار مهما يكن نوعها أو مستواها.
3- المطلوب هو أكبر عدد من الأفكار بغض النظر عن جودتها أو مدى عمليتها.
4- البناء على أفكار الآخرين وتطويرها.

المرحلة التي تمر بها جلسات العصف الذهني

1- طرح وشرح وتعريف المشكلة.
2- بلورة المشكلة وإعادة صياغتها.
3- الآثار الحرة للأفكار.
4- تقييم الأفكار التي تم التوصل إليها.
5- الإعداد لوضع الأفكار في حيز التنفيذ.

العوامل المساعدة في نجاح أسلوب العصف الذهني

1- أن يسود الجلسة جو من خفة الظل والمتعة.

2- يجب قبول الأفكار غير المألوفة في أثناء الجلسة وتشجيعها .

3- التمسك بالقواعد الرئيسة للعصف الذهني (تجنب النقد والترحيب بالكم والنوع).

4- يجب اتباع المراحل المختلفة لإعادة الصياغة.

5- إيمان المسئول عن الجلسة بجدوى هذا الأسلوب في التوصل إلى حلول إبداعية.

6- أن يفصل المسئول عن الجلسة بين استنباط الأفكار وبين تقييمها.

7- أن تكون الجلسة موضوعية بعيدة عن الآراء والدفاعات الشخصية.

8- تدوين وترقيم الأفكار المنبثقة من الجلسة بحيث يراها جميع المشاركين.

9- يجب أن يدرك المشاركون أن عملية العصف الذهني ليست مضمونة 100%، ينبغي أن تستمر جلسة العصف وعملية توليد الأفكار حتى يجف سيل الأفكار.

10- يجب أن يكون عدد المشاركين في جلسة العصف بين 6 – 12 شخصاً.

11- ضرورة التمهيد لجلسات العصف وعقد جلسات ولإزالة الحواجز بين المشاركين.

من الذي يعيق تقدمك ؟

- ماذا لو أن أحداً ما يمنعك من تحقيق النجاح؟
- ماذا لو أن هناك شخصاً يقوم بتخريب جهودك في كل مرة؟
- كيف سيكون شعورك تجاه ذلك الشخص؟
- ماذا لو أن ذلك الشخص يقدم لك أسباباً لتثبيط عزيمتك؟
- ودائماً يحاول أن يمنعك من القيام بعملك.
- وماذا لو أن ذلك الشخص كان أنت؟

لاشك أنه أنت.

إن الاحتمال المؤكد هو أنك بمثابة العدو الأسوأ لنفسك عندما يتعلق الأمر بمتابعة وتحقيق النجاح.

وبالمناسبة، هل تتذكر أنك تحدثت إلى نفسك بمثل هذه العبارة"لا أستطيع أن أقوم بذلك أبداً" أو"لن أحصل على ذلك أبداً"، هل يمثل ذلك الصوت الخافت في نفسك تثبيطاً صريحاً نحو تحقيق أهدافك؟ والذي دائماً يأتي بعشرات الأسباب والذرائع لعدم استطاعتك لتحقيق تلك الأهداف. فإذا لم تحصل بالماضي على النتائج المنشودة فإن السبب في ذلك القيود التي تضعها في ذهنك والتي تؤدي دائماً إلى نتائج محدودة.

أرجو أن تقضي بضع دقائق لتفحص الأفكار التي كنت تضعها في ذهنك، هل هذه الأفكار إيجابية؟

وهل تعني أنك تتوقع أن تكسب (أو تحقق) أكثر مما توقعت أن تخسره؟

أم أنها سلبية جداً وتعني أنك تتوقع الخسارة أو (الفشل) أكثر مما تتوقع النجاح.

هل تريد أن تكون المدافع الرئيسي عن القيود التي تحيط بك؟

بالطبع لا، فقط تخيل ما الذي يمكنك أن تحققه إذا كنت تساند وتدعم نفسك 100%، والآن توقف عن تقييد نفسك وابدأ بممارسة نشاطاتك على أوسع نطاق في حياتك.

"إنك الشخص الذي تظن أنك هو"، أي أنك إذا كنت تظن نفسك ناجحاً فسوف تحقق النجاح لأنك ستعمل كل ما يؤدي إلى تحقيق أهدافك، وسوف تحصل على ذلك عاجلاً أم آجلا، ولكن إذا كنت تظن أنك شخص فاشل فسوف تكون كذلك لأنك سوف تركز على التراجع للوراء بدلاً من أن تقوم بما يتوجب عليك عمله.

إن إحدى أفضل الطرق للتغلب على التفكير المحدود هو أن تقرأ مقتبسات ملهمة وحافزة لأناس ناجحين، الذين بدؤوا من الصفر سوى إيمانهم بأن لديهم الإمكانيات لتحويل حلمهم إلى حقيقة، ولا توجد سيرة تبث العزيمة والإصرار والمثابرة أكثر من سيرة نبينا الكريم صلوات الـلـه وسلامه عليه.

واليوم هو فرصتك للتقدم إلى الأمام، ولتواجه التحديات لكي تصبح الشخص الذي كنت تدرك دائماً أنك تستطيع أن تكونه. لذلك ابدأ الخطوة التالية على الطريق، فإنك تمتلك كل الإمكانيات لتحقيق ما تريده من الحياة، لذلك ابدأ الرحلة بالإيمان بنفسك واستمر بالعمل نحو تحقيق أهدافك بعد التوكل على الـلـه – سبحانه وتعالى – .

فما الذي ستختاره؟؟؟

كيف يفكر الناجح وكيف يفكر الفاشل؟

ليس من إنسان إلا ويود أن يكون ناجحاً في حياته، ولكن قليلاً منهم من يعرف كيف يفكر الناجح، وكيف يفكر الفاشل.

ولذا، نجد كثيراً منهم يزعم أنه ناجح، في حين أن تفكيره لا يمكن إلا أن يقوده إلى الفشل، بل ربما إلى الفشل الذريع أو الفشل الفذ، أو الفشل الذي ليس له مثيل، أو الفشل المتميز أو قل ما شئت من أصناف الفشل المعتبر أو المعتق!!

وإليك الآن ثلاثة عشر فرقاً تميز تفكير الناجح عن تفكير الفاشل، وأنا أدعوك إلى التأمل فيها بعمق، ثم إلى تغيير نمط تفكيرك لينسجم مع تفكير الناجحين.

1 – الناجح يفكر في الحل، والفاشل يفكر في المشكلة:

روي أن رجلاً جاء إلى سليمان بن داود عليه السلام وقال: يا نبي الـلـه، إن جيراناً يسرقون إوزي (من أسماء الطيور) فلا أعرف السارق، فنادى: الصلاة جامعة، ثم خطبهم، وقال في خطبته: إن أحدكم ليسرق إوز جاره ثم يدخل المسجد والريش على رأسه، فمسح الرجل رأسه، فقال سليمان: خذوه فهو صاحبكم.

2 – الناجح لا تنضب أفكاره، والفاشل لا تنضب أعذاره:

خطب المغيرة بن شعبة وفتى من العرب امرأة، وكان الفتى شاباً جميلاً، فأرسلت إليهما أن يحضرا عندها فحضرا، وجلست بحيث تراهما وتسمع كلامهما، فلما رأى المغيرة ذلك الشاب، وعاين جماله علم أنها تؤثره عليه، فأقبل على الفتوى وقال: لقد أوتيت جمالاً فهل عندك غير هذا؟ قال: نعم، فعدَّد محاسنه ثم سكت. فقال المغيرة: كيف حسابك مع أهلك؟ قال: ما يخفى علي منه شيء، وإني لأستدرك منه أدق من الخردل، فقال المغيرة: لكني أضع البذرة في بيتي فينفقها أهلي على ما يريدون فلا أعلم بنفادها حتى يسألوني غيرها.

فقالت المرأة: و الـلـه لهذا الشيخ الذي لا يحاسبني أحب إليّ من هذا الذي يحصي عليّ مثقال الذرة، فتزوجت المغيرة.

3 – الناجح يساعد الآخرين، والفاشل يتوقع المساعدة من الآخرين:

قال الضحّاك بن مزاحم لنصراني: لو أسلمت! فقال: مَا زِلْتُ مُحُباً للإسلام إلاَّ أَنَّهُ يَمْنَعُنِي مِنْهُ حُبِّي للخمر، قال: أَسْلِم واشْرَبْها، فَلَمَّا أَسْلَمَ قال له الضحاك: قَدْ أَسْلَمْتَ، فَإِن شَرِبْتَهَا حَدَدْنَاك، وإن ارْتَدَدْتَ قَتَلْنَاك، فَاخْتَرَ لِنَفْسِك، فاختار الإسلام وحسن إسلامه.

4 – الناجح يرى حلاً في كل مشكلة، والفاشل يرى مشكلة في كل حل:

روي أنه خرجت امرأتان ومعهما صبيان، فاعتدى الذئب على صبي إحداهما فأكله، فاختصمتا في الصبي الباقي إلى داود عليه السلام، فقال: كيف أمركما؟ فقصتا عليه القصة، فحكم به للكبرى منهما، فاختصمتا إلى سليمان عليه السلام، فقال: ائتوني بسكين أشق الغلام نصفين، لكل منكما نصف، فقالت الصغرى: أتشقه يا نبي الـلـه؟ قال: نعم، قالت: لا تفعل ونصيبي فيه للكبرى، فقال: خذيه فهو ابنك، وقضى به لها.

5 – الناجح يقول: الحل صعب لكنه ممكن، والفاشل يقول: الحل ممكن لكنه صعب:

فقد أتى معن بن زائدة بثلاثمائة أسير من حضرموت، فأمر بضرب أعناقهم، فقام منهم غلام فقال: أنشدك الـلـه ألا تقتلنا ونحن عطاش، فقال: اسقوهم، فلما شربوا، قال: اضربوا أعناقهم، فقال الغلام: أنشدك الـلـه ألا تقتل ضيفانك، قال: أحسنت، وأمر بإطلاقهم.

6 – الناجح يعتبر الإنجاز التزاماً، والفاشل لا يرى في الإنجاز أكثر من وعد يعطيه:

وكم تحسَّر عمر بن الخطاب رضي الـلـه عنه لما احتال عليه القائد الفارسي الهرمزان، حيث لما أراد عمر رضي الـلـه تعالى عنه قتل الهرمزان استسقى ماء،

فأتوه بقدح فيه ماء، فأمسكه الهرمزان في يده واضطرب. فقال له عمر: لا بأس عليك حتى تشربه، فألقى الهرمزان القدح من يده، فأمر عمر بقتله، قال الهرمزان: أوَ لم تُؤمِّني؟ فقال عمر: كيف أمنتك؟ قال الهرمزان: قلت لا بأس عليك حتى تشربه، وقولك لا بأس عليك أمان، ولم أشربه، فقال عمر: قاتلك الـلـه أخذت مني أماناً ولم أشعر.

7 — **الناجح لديه أحلام يحققها، والفاشل لديه أوهام وأضغاث أحلام يبددها:**

حاول المقوقس خداع عمرو بن العاص رضي الـلـه عنه لما حاصره، فأمر الرجال أن يقوموا بسلاحهم مقبلين بوجوههم إلى الخارج "أي إلى المسلمين"، وأمر النساء أن يقمن على أسوار بابليون مقبلات بوجوههن إلى الداخل ليكثروا عددهم فيُرهبوا المسلمين، فأرسل إليه عمرو بن العاص رضي الـلـه عنه ليعلن عليه حرباً نفسية ذكية هي أشد مما سعى إليه، حيث كتب له: إنا قد رأينا ما صنعت، وما بالكثرة غُلِبْنَا، فلقد لقينا هرقل قبلكم فكان من أمره ما كان. فلما وصل الكتاب إلى المقوقس كان له أثر عميق في نفسه، فقال لأصحابه: صدق هؤلاء القوم، أخرجوا مَلِكَنَا من مملكته حتى أدخلوه القسطنطينية، فنحن أولى بالإذعان.

8 — **الناجح يقول:**

عامل الناس كما تحب أن يعاملوك، والفاشل يقول: اخدع الناس قبل أن يخدعوك.

9 — **الناجح يرى في العمل أملاً**، والفاشل يرى في العمل ألماً.

10— **الناجح ينظر للمستقبل** ويتطلع لما هو ممكن، والفاشل ينظر للماضي ويتطلع لما هو مستحيل.

11— **الناجح يختار ما يقول**، والفاشل يقول دون أن يختار:

سخط هارون الرشيد على حُميد الطوسي فدعا له بالسيف والنطع، فبكى، فقال: ما يبكيك؟ قال: و اللـه ما أفزع من الموت فإنه لا بدَّ واقع، وإنما بكيت أسفاً على خروجي من الدنيا وأمير المؤمنين ساخط علي، فضحك هارون وعفا عنه.

12 — الناجح يناقش بقوة ولكن بلغة لطيفة، والفاشل يتشبث بالصغائر ويتنازل عن القيم.

13 — الناجح يصنع الأحداث، والفاشل تصنعه الأحداث:

فقد روي أن رجلاً قصد الحج فاستودع إنساناً مالاً، فلما عاد طلبه منه، فجحده المستودع، فأخبر القاضي إياساً بن معاوية، فقال: أعَلِمَ بأنك قد جئتني؟، قال: لا، فقال: عد إلى بعد يومين، ثم إن القاضي إياساً بعث إلى ذلك الرجل فأحضره، ثم قال له: قد تحصلت عندي أموال كثيرة لأيتام وغيرهم وودائع للناس وإني مسافر سفراً بعيداً، وأريد أن أودعها عندك لما بلغني من دينك وتحصين منزلك، فقال الرجل: حباً وكرامة، قال إياس بن معاوية: فاذهب وهيئ موضعاً للمال وقوماً يحملونه.

فذهب الرجل وجاء صاحب الوديعة، فقال له القاضي إياس: امض إلى صاحب المال، وقل له: ادفع إليّ مالي وإلا شكوتك للقاضي إياس، فلما جاء وقال له ذلك، دفع إليه ماله واعتذر إليه، فأخذه وأتى إلى القاضي إياس وأخبره. ثم بعد ذلك أتى الرجل ومعه الحمالون لطلب الأموال التي ذكرها له القاضي، فقال له القاضي: بدا لي ترك السفر، امض لشأنك، لا أكثر اللـه في الناس مثلك.

إذاً..

أهم عوامل النجاح .. الاستفادة من الفشل

لكي يستطيع المرء أن ينجح، عليه أن يتحلى بالصفات التالية:

1. **المرونة**: إن أكثر الناس نجاحاً هم الأكثر مرونة، ففي المرونة قوة لا يدركها الكثيرون.
2. **التعامل الإيجابي مع الفشل**: يكفي أن نعلم أن كثيراً من العباقرة توصلوا لاختراعاتهم عبر محاولات عديدة لم يكتب لها النجاح وكما يقول المثل (العثرة تصلح المشي).
3. **العلاقات الناجحة**: علينا دوماً أن نتفهم مواقف الآخرين وأقصر الطرق لذلك أن نتخيل أنفسنا مكانهم وننظر بعيونهم.
4. **الإيمان بقدراتنا** : ينبغي لنا الإيمان بإمكانياتنا ومقدرتنا على النجاح والبعد عن الاعتقادات السلبية. فبعض الناس مثلاً يعتقدون أنه لا يجب الثقة بالآخرين مما يجعلهم دوماً متشككين في نوايا الغير .
5. لا يوجد فشل بل توجد طريقة غير سليمة يمكن التعديل فيها أو تغييرها .
6. الفشل مرة لا يعني نهاية الطريق، ولذلك ينبغي إعادة المحاولة أو تغيير الطريقة .
7. بسّط المهام الصعبة وأنجزها على مراحل ليسهل إتمامها بنجاح .
8. كن على قناعة تامة بأن ما نجنيه في المستقبل هو نتاج عمل اليوم.

لن تجد في هذه الزاوية نظريات فلسفية ولا توصيات أكاديمية .. ستجد مرآة لنفسك.. لطباعك .. ستجد أفكاراً .. لشدة قربها من واقعك .. تظنها أفكارك، أفكار جاهزة للتطبيق تدعوك لأن تنتقل – فوراً – نحو الأفضل .. نحو الأمثل .

محفظة جلدية

في إحدى الشركات التجارية قام أحد الأشخاص وقد كان مديراً لمشتريات مؤسسة تعمل في استيراد وتسويق المستلزمات الرجالية، وطلب آنذاك فتح خط جديد لاستيراد المحافظ الجلدية، وتسويقها بسعر شعبي .

بعد التفكير وجد أن أفضل طريقة للحصول على منتجات جلدية متميزة عن السوق هي رصد آخر منتجات الصناعة الجلدية العالمية، ثم تقليد ما يمكن من موديلاتها، فقام بعدة زيارات للمعارض الفخمة التي تبيع أشهر العلامات التجارية من المحافظ الجلدية، وانتقى محفظة إيطالية رائعة من نوع (أجنير) صحيح أن سعرها كان مرتفعاً جداً : إلا أنها تمتاز بإمكانية الاستفادة منها في ابتكار خمسة موديلات جديدة لا توجد لدى المؤسسات المنافسة .

كان له من شراء هذه المحفظة عدة أهداف هي :

1- الاستفادة منها في الحصول على موديلات جديدة لم تطرح على المستوى الشعبي من قبل .

2- الحصول على نموذج متقن يساعد المصنع على إنتاج هذه الموديلات بشكل جيد .

3- الحصول على نموذج يكون مانعاً لسوء التفاهم الذي يمكن أن يقع بين المؤسسة، والمصنع، حيث ان كثيراً من الإضافات لم يسبق لهذا المصنع

تطبيقها من قبل، ولا يمكنه فهمها بشكل واضح إذا كانت مرسومة على الورق، كاستدارة الزوايا، وطريقة قص الجيوب، وإضافة جيب مخفي لمفتاح السيارة، ونافذة مبتكرة لرخصة القيادة .

إن هذه الأهداف كافية جداً لأن أدفع (350) دولاراً قيمة محفظة أفتح بها خطاً إستيرادياً جديداً، يتميز بموديلات جديدة، متقنة الصنع، وبدون مشكلات أليس كذلك ؟

هذا صحيح، وبالفعل .. فقد نجح تماماً في إضاعة (350) دولاراً من صندوق المؤسسة، ووضع نفسه في موقف لا يحسد عليه أمام المدير العام، وأمام تعليقات زملائه الموظفين، وأصبح حديث ذلك الأسبوع هو المحفظة التي اشتراها هذا الموظف بـ (350) دولاراً فقط .

لماذا ؟ .. .أين الخطأ ؟

لقد حدّد هذا الرجل أهدافه بدقة، وجميعها مقنعة، وصحيحة (كما أخبره المدير العام) ولكن – للأسف – لم يحسن اختيار الطريقة الأمثل لتطبيقها.

جاء أخوه الأكبر – المدير التنفيذي – من سفره، وقام بشراء خمس عينات من المحافظ الشعبية جيدة الصنع، واختارها بحيث يمكن تعديل كل واحدة منها إلى أحد الموديلات المرسومة على الورق، ووضح الصورة تماماً لمندوب المصنع، والذي ساعده على ذلك أنه لم يطلب من المصنع ابتكار شيء جديد، بل مجرد إضافة تعديل على نموذج سابق من العينات الخمس .

لم يقف هذا الرجل عند فشله: ففكر في تطوير الأسلوب الذي ينبغي أن يتعامل به مع أي أمر يُقدم عليه، وبعد فترة وجيزة من هذه الحادثة صار بإمكانه الدخول في أي مشروع وهو على ثقة أنه – بإذن اللـه – لن يفشل، ولن يشتري محفظة أخرى، كيف ذلك ؟

إنها طريقة مبتكرة، وسهلة التطبيق، تتلخص في أربعة أسئلة طرحها على نفسه قبل الشروع في أي عمل، واعتقد أنه إذا أجاب عليها بوضوح وحياد، فلن يصبح في يوم طرفة يتندر بها الأصدقاء .

1- ما هي أهدافي من هذا العمل ؟

2- ما هو الوقت والجهد والمال الذي يحتاجه هذا العمل ؟

3- هل توازي هذه التكلفة تلك الأهداف ؟

4- هل هناك طريقة أفضل يمكنني بها تحقيق نفس الأهداف ؟

الإجابة على السؤال الثالث تحدد ما إذا كنت سأدخل في هذا المشروع أم لا، والإجابة على السؤال الرابع تحدِّد الطريقة المثلى لتحقيق الأهداف، غير أن السؤال الأخير بالذات قد يحتاج أحياناً إلى استشارة أهل الاختصاص للحصول على إجابته الصحيحة .

وسيلة مريحة

يقول أحد الأشخاص:

في الساعة الواحدة ظهراً ارتفع مؤشر الحرارة في سيارتي بشكل مفاجئ حتى وصل إلى أقصى اللون الأحمر، وأصبح صوت المحرك أشبه بآليات أعمال الطرق ! أجل عرفت، لقد عطس المحرك عطسته الأخيرة .. وانتهى .

عدت إلى البيت، وأخرجت ورقة، وقلماً، وكتبت : أريد أن أبيع هذه السيارة، وأشتري سيارة جديدة، أو مستعملة بحالة جيدة .

1 – ما هو هدفي من هذا العمل ؟

الحصول على وسيلة نقل مريحة، وخالية من المتاعب . (لاحظ أن كتابة الهدف على الورق تجعله واضحاً ومحدداً في الذهن مما يجعلك تميز بين التصرفات التي تخدم هدفك فتنجزها، وبين التي لا تخدمه فتلغيها من قائمة أعمالك .

2 — ما هو الوقت، والجهد، والمال الذي يحتاجه هذا العمل ؟

يومين أو ثلاثة في سوق السيارات + 5 ألاف دينار لشراء سيارة جديدة، أو 2 ألف دينار لشراء سيارة مستعملة بحالة جيدة .

3 — هل توازي هذه التكلفة ذلك الهدف ؟

طبعاً، لأنني أسير بالسيارة (100) كم يومياً على الأقل، ولا شك أن لدي من المتاعب مما يجعلني في غنى عن أية مشكلات قد تنشأ عند شراء سيارة بأقل من هذا الثمن .

4 — هل هناك طريقة أفضل يمكنني بها تحقيق نفس الأهداف ؟

سألت أهل الاختصاص فقيل لي أن قيمة سيارتي المعطلة سوف تكون منخفضة جداً إذا بيعت وهي بهذه الحالة، كما أنه يمكنني إصلاحها تماماً بمبلغ 1000 دينار فقط لتصبح (كالعروسة)، وقد كان كلامهم صحيحاً إلا أن سيارتي أصبحت أجمل من(العروسة) : فأهديتها بهذه المناسبة خمسة إطارات جديدة .

كان من الممكن أن أتهور، وأندفع لشراء سيارة جديدة لست في حاجة لها، أو اشتري سيارة مستعملة لا أدري ما هي المفاجآت المخبأة تحت غطاء محركها ؛ غير أنني بهذه الأسئلة السهلة استطعت أن أتخذ القرار الصحيح .

علاقات عامة

يمكنك استخدام هذه الطريقة حتى في الأمور المعنوية، والعلاقات العامة بتعديل بسيط مثلاً .. إذا كان بينك وبين أحد الأشخاص سوء تفاهم، وأردت إعادة علاقتك به فاسأل نفسك :

1 — ما هي أهدافي من هذا العمل ؟

- رضا الـلـه عز وجل (ملاحظة أن عودة بعض العلاقات لا يرضي الـلـه عز وجل).
- الاستعانة بهذا الشخص في أمور العمل .

- الاستفادة من منصب هذا الشخص .
- غير ذلك من الفوائد .

3 – **ما هي الأمور التي سوف تترتب على هذا العمل ؟**

قد يترتب عليه أن تخسر وقتاً طويلاً كل يوم، أو أن تهتز علاقتك بعدد من الأشخاص، أو غير ذلك .

4 – **هل توازي هذه التكلفة تلك الأهداف ؟**

فكر جيداً، وكن حيادياً .

5 – **هل هناك طريقة أفضل يمكنني بها تحقيق نفس الأهداف ؟**

ابحث جيداً ؛ فقد تستطيع – ببعض الذكاء – أن تجعل الأشخاص الذين سيغضبون من عودة العلاقة بينكما هم الذين يقترحون عليك إعادة تلك العلاقة ! تأمل ما سبق بكل تفاصيله، ثم اتخذ قرارك .

والآن ... لكي تضمن أنك لن تشتري محفظة كالتي اشتراها ذلك الرجل، ولن تندم على اختيار سيارتك، أو أصدقائك ؛ فلا تنسى أن تقف للحظة .. وتكتب أربعة أسئلة.

لحظة تفكير

إن للأسئلة مهام ووظائف تقوم بها عندما يتقن الشخص طرحها بطريقة إيجابية لأن من الأسئلة ما هو إيجابي ومنها ما هو سلبي .

ولو لاحظت عزيزي القارئ أنه ما من لحظة تفكير تمر بك إلا وهي مسبوقة بسؤال، فالتفكير يبدأ بسؤال..

1 – وهي الوظيفة الأولى المهمة التي تقوم بها الأسئلة وهو تحريك الفكر البشري، فإذا أردت أن تصبح مفكراً فما عليك إلا أن تتعلم فن طرح الأسئلة

حتى تحصل على نتاج فكري ربما يكون ضعيفاً في بدايته كعادة الأشياء القوية لكنه سرعان ما يتطور وينمو لتحصل على نموذج راقٍ من التفكير.

فإذا أردت أن تبدأ مشروعاً علمياً أو تجارياً فما عليك إلا أن تطرح أسئلة تستوفي جميع جوانب المشروع ثم تقوم بالإجابة عليها أنت ومن معك حتى تتضح لكم الصورة وربما تكون الأسئلة كالتالي :

- ما هو الهدف من المشروع ؟
- ما هي نقطة البداية ؟
- كم يوماً احتاج لإنجاز المشروع ؟
- ما هي الخطوات العملية للمشروع ؟
- من سيساعدني في إنجاز المشروع ؟

وهكذا، حتى تستطيع أن تلم بجوانب عميقة مما ستقدم عليه من عمل، وإذا سألك أي شخص عن شيء فإن الإجابة ستكون حاضرة في ذهنك، ووعيك بما تقوم وسيكون أعمق من شخص آخر عرف البداية فأعجبته فانطلق دون أن يعلم ماذا بعد ..

ليس طرح الأسئلة هو الطريقة الوحيدة ولكنها الطريقة القوية المؤثرة .

2 – ومن مهام الأسئلة أنها تخرج لنا الأفكار الإبداعية مهما كان عمقها في عقل الإنسان .. لكن المهم هو أن يكون السؤال مصاغاً بطريقة تستثير التفكير .

ومن الأسئلة التي تثير الإبداع سؤال ماذا لو .. ..؟

فإذا أجابك شخص على طلب منك.. بعدم استطاعته فعل ذلك . فاطرح عليه السؤال التالي : وماذا لو استطعت فعل ذلك كيف تفعله ؟ عندها ستنهال عليه الكثير من الإجابات والأفكار التي لم تخطر بباله من قبل ؟ وأنت تردد ثم ماذا ؟ وهو يجيب .. حتى تجمع منه قدراً كبيراً من الأفكار .

3 – ومن مهام الأسئلة، حل المشكلات . فطرح أسئلة سلبية يزيد المشكلة تعقيداً بينما تستطيع حل المشكلة بكل سهولة إذا كانت أسئلتك تساعد على إيجاد حلول ..

فمن أمثلة الأسئلة السلبية .. لماذا أنا دائماً سيء الحظ ؟ لماذا أتيت إلى هذا المكان ؟ لماذا تحل بي كل هذه المصائب؟ وغيرها من الأسئلة التي تزيدك معاناة وتلوم وتشعرك أنه ليس لمشكلتك حلاً .

أما الأسئلة الإيجابية فهي التي تساعدك على إيجاد الحلول سريعاً ومنها :

- ما هي المشكلة بالتحديد ؟
- هل حصلت لي مشكلة مشابهة وقمت بحلها ؟
- من يساعدني على حل مشكلة كهذه ؟
- كيف أتغلب على هذه المشكلة ؟
- ما هي خطوات حل المشكلة ؟
- ما هي العقبات التي ستواجهني ؟
- ما هي الإمكانيات التي أمتلكها ؟

وهكذا حتى تجد الحل المناسب لمشكلتك ..

وهذا لا يعني أن الإجابات ستكون فورية بل تحتاج إلى لحظات يبحث فيها عقلك عن إجابات، ولكن من داوم على أسلوب طرح الأسئلة الإيجابية فهو يقوم بتدريب لعقله على سرعة التعامل مع حل المشكلات وهذا هو الفرق بين الأشخاص الذين يُعرَفون بسرعة تعامله مع مشكلاتهم وبين من يقعون في فخاخ المشكلات .

4 – ومن وظائف الأسئلة جذب انتباه السامع وهو مهم جداً للخطباء ومنه قوله صلى اللـه عليه وسلم: (ألا أنبئكم بأكبر الكبائر؟....) (أتدرون من

المفلس؟..) ومنه ما يقوم به بعض العامة بقوله (ما دريتوا ...)أي ألم تعلموا؟، فهو أسلوب لطيف لشد انتباه الآخرين .

ومن وظائف الأسئلة: استخراج المعلومة من بين الكم الهائل من المعلومات المتراكمة عبر الأيام والسنين، فربما لديك ملايين بل بلايين المعلومات في ذهنك ولكن طرح سؤال محدد سيجعل عقلك يغوص في الأعماق للبحث عن إجابة ذلك السؤال ويختلف الناس من حيث المدة والسرعة ولكنهم لديهم جميعاً القدرة على استحضار ما يريدون .. ما عليك إلا أن تكرر السؤال بين أوقات متباعدة قليلاً حتى تأتيك الإجابة .

وأخيراً.. أقول لك، عزيزي القارئ، إن فن طرح الأسئلة مهارة كغيرها من المهارات فبمجرد ان تتقنها فإنها ستعمل معك تلقائياً وستصبح مفكراً مبدعاً حلالاً للمشكلات بطريقة رائعة .

الاستراحة الثانية

كلمات للإمام الشافعي "رحمه الله"[1]

(1) إميل ناصيف: من أروع ما قال الإمام الشافعي (مختارات).

الدهر يومان ذا أمنٌ وذا خَطَرٌ   والعيش عيشان ذا صَفْوٌ وذا كَـدَرُ
أما ترى البحر تعلو فـوقـــــه   جيف وتستقر بأقصى قَاعِهِ الدُّرَرُ
وفي السماء نجــومٌ لا عِـــدَادَ لها   وليس يُكْسَفُ إلا الشــمــس والقمر

***

بقدر الكد تكتسب المعالي:

بقدر الكد تكتسب المعالي   ومن طلب العلى سهر الليالي[1]
ومن رام العلى من غير كد   أضاع العمر في طلب المحـــال
ترُومُ العِزّ ثم تنامُ ليـــــلاً   يغوص البحر من طلب اللآلي[2].

تواضع العلماء

كُلَّما أَدَّبني الدَّهْرُ   أَرَاني نَقْصَ عَقْلِي
وإذا مـــــا ازْدَدْتُ   زَادَني عِلْماً بِجَهْلي

---

(1) الكد: العمل المستمر.
(2) تروم: تطلب. اللآلئ: الدُرر.

الفقيه والرئيس والغني

إنَّ الَفقيهَ هُوَ الفَقيـــــــهُ بِفِعْلِهِ لَيْسَ الفَقيهُ بِنُطْقِهِ ومَقَالِـــهِ
وَكَذا الرَّئيسُ هو الرئيس بخُلْقِهِ ليسَ الرَّئِيسُ بِقَوْمِهِ ورِجَالِهِ
وكَذَا الغَنيُّ بِحالِهِ هــــو الغنــــي ليــــسَ الغَنيُّ بِمُلْكِهِ وبِمَالِـــهِ
أَعْرِضْ عَنِ الجَاهلِ السَّفيهِ فَكُلُّ مَـــــــا قَالَ فَهْوَ فِيهِ
مَا ضَرَّ بَحْرُ الفُـــراتِ يومـــاً إن خاضَ بَعْضُ الكِلاَبِ فيه

تغَربْ عَنِ الأَوْطَانِ في طَلَبِ الْعُلى وسَافِر فَفِي الأسفار خمس فوائد
تَفَرجْ هَمٍّ، وَاكْتِسَابُ مَعِيشَةِ وَعِلْمٍ، وَآدَابٌ، وَصُحْبَةُ مَاجِدِ
سَهَري لتنقيح العلومِ ألذَّ لي من وَصْلِ غانيةِ وطيبِ عِنَاقِ
وَصَريرُ أقلامي على صفحاتها أحلى من الدوكاء والعشاق(1)
وألذّ من نقر الفتاة لِدَفّها نَقْري لأُلْقي الرمل عن أوراقي
وتمايلي طَرباً لحل عويصة في الدرس أشهى من مُدَامَةِ ساق(2)
وأبيت سهران الدّجى وتبيته نوماً وتبغي بعد ذاك لحاقي؟(3)

(1) صرير الأقلام: أصواتها. الدوكاء: الخصوم.
(2) العويصة: المبهم. المدامة: الخمرة.
(3) الدجى: الليل.

كيف تحقق أحلامك

لكل منا أحلامه الكثيرة التي يود أن تتحقق.. أليس كذلك ؟

كل منا يؤمن في أعماق روحه بأن لديه موهبة، وأن بإمكانه إنجاز شيء مميز، كما أنه قادر على أن يؤثر في الآخرين بطريقة خاصة، كما يعتقد بأن بإمكانه أن يساهم فيما يمكن أن يجعل هذا العالم مكاناً أفضل، ولا بد أن كلاً منا تخيل في وقت من أوقات حياته نوعية حياة يرغب فيها ويستحقها.

ولكن الإحباطات وروتين الحياة اليومية ما لبث أن غطى كل تلك الأحلام بالنسبة للكثيرين منا بحيث أننا لم نعد نحاول أن نبذل مجهوداً، مهما كان ضئيلاً، لتحقيق تلك الأحلام. بل إن تلك الأحلام تبددت بالنسبة للكثرة الساحقة، وتبددت معها إرادتنا للقيام بمحاولة لتشكيل مسار حياتنا، إذ فقد الكثيرون ذلك الحس بالثقة الذي يشحذ الهمة.

ومهمتنا هنا أن نسترجع الحلم ونجعله واقعاً، ونحاول دفع الآخرين لكي يتذكروا تلك القوة اللامحدودة التي تنام داخلهم ولكي يطلقوا جماحها ويضعوها موضع التنفيذ.

كيف تصل إلى التغير المذهل ؟

فقط "ركز "، هناك مبدأ يمكن تسميته مبدأ تركيز القدرة، فلكي تكون التغييرات ذات قيمة حقيقية فلا بد من أن تكون دائمة ومستمرة. لطالما جربنا جميعاً التغيير للحظات، غير أننا ما نلبث أن نشعر بالخذلان والإحباط في النهاية، والكثيرون من الناس يجربون التغيير وهم يشعرون بالخوف والفزع في الواقع لأنهم يعتقدون في اللاوعي بأن التغيير لن يكون إلا مؤقتاً.

مثال :

شخص يود أن يخفّف وزنه سوف يتبع نظام غذائي بهدف تخفيف وزنه، غير أنه يجد نفسه يرجئ ذلك باستمرار لسبب رئيسي وهو أنه يعرف في لا وعيه بأنه مهما كان الألم الذي سيعاني منه لإحداث التغيير فإن المكافأة التي سيحصل عليها لن تكون قصيرة الأجل.

مبادئ التغيير:

1- ارفع مقاييسك : حدد الأشياء التي تتوق لها، حددها بشكل واضح.
2- غيّر المعتقدات التي تقف حائلاً في وجهك : فإذا غيرت مقاييسك دون تغيير المعتقدات التي تعتبر عائقاً أمام التغيير فإنك إنما تعطل نفسك عمداً في واقع الأمر، لا بل إنك لن تحاول مجرد محاولة التغيير. وعليك أن تنمي في داخلك إحساساً بالثقة بأن بإمكانك التمسك بمقاييسك الجديدة وبأنك ستنجح في تحقيق ما تريد تحقيقه.
3- بدِّل استراتيجيتك : أفضل استراتيجية في كل حالة تواجهك تقريباً هي أن تعثر على قدوة ما، شخص تمكّن من تحقيق نفس الهدف الذي تود تحقيقه.

التغيرات تحدث في لحظة واحدة :

المشكلة هي أن معظمنا ينتظر إلى أن يحدث شيء ما لكي نقرر بأن نجري بعض التحول غير أنني كنت أجادل بأننا إذا فهمنا الطريقة التي يعمل بها الدماغ فإننا نستطيع وقف العملية التي لا تنتهي وهي تحليل أسباب حدوث شيء ما لنا، وما دمنا نستطيع تغيير ما نربطه بالألم أو المتعة، فإننا نستطيع تبديل الطريقة التي نكيّف بها جهازنا العصبي، وبذلك نستطيع السيطرة على حياتنا على الفور.

التغيير... ابدأ بنفسك[1]

يستسلم كثير من الناس عندما تواجههم مشكلات أو ظروف صعبة يعجزون عن التغلب عليها، فيقفون مكتوفي الأيدي حيالها، الأمر الأخطر من ذلك الموقف السلبي أن يظن الشخص أن هذا الاستسلام يعني تسليمه لقضاء اللـه وقدره، مع أن بين الأمرين اختلافاً كبيراً جداً، إذ أن الاستسلام يعني التوقف عن العمل وترك الأخذ بالأسباب الكونية التي جعلها اللـه - تعالى - علاجاً لمواجهة مثل هذه المشكلات. وأحياناً يعني الاستسلام عندهم عدم البحث عن تلك الأسباب. أما التسليم فيعني الرضا بما كتبه اللـه - تعالى - بعد استنفاد الوسع وبذل الجهد في البحث عن أسباب المشكلة وطرق علاجها، ومن ثم العمل بها على الوجه الصحيح.

يقول اللـه تعالى: {إن اللـه لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم} [الرعد: 11] وهذه الآية الكريمة مليئة بالفوائد التي لا غنى عنها في صناعة التغيير. ومن أهم تلك الفوائد: أن يراجع الإنسان نفسه وعلاقته مع خالقه، ويبتعد عن أسباب محق البركة، إلا أن هناك فائدة يمكن استنباطها من تلك الآية، ألا وهي أن أحوالنا اليومية لن تتغير أو تتحسن حتى نبادر نحن بتغيير أنفسنا، ومن أهم نقاط التغيير المثمر أن يغير الإنسان نظرته السلبية إلى واقعه حتى يمكنه التعامل معه بإيجابية تمكنه من مواجهة مشكلاته والتغلب عليها.

لقد نظمت الخنساء - رضي اللـه عنها - قصائد من أجل ما قيل في الرثاء بعد مقتل أخيها صخر في الجاهلية، ولكنها بعد أن أسلمت لم تقل بيتاً واحداً في رثاء أحد من أبنائها الأربعة عندما أتاها نبأ مقتلهم جميعاً بل احتسبت شهادتهم عند اللـه - ومعلوم أن الولد أعز من الأخ، خاصة بعدما كبرت الخنساء في السن

([1]) من مقال سطّره وكتبه: د. محمد بن عبد العزيز الشريم (رئيس تحرير مجلة الأسرة): مجلة البيان (دراسات تربوية)، العدد (223)، ص16.

وضعفت وازدادت حاجتها لمساندة ابنائها، فما الذي تغير؟! لقد علم الإسلام الخنساء معنى آخر للموت والحياة، ومعنى آخر للفقد والكسب؛ ولذلك فإن نظرتها الجديدة لموت المقربين لها ساعدتها على التعامل مع الموقف نفسه بإيجابية عالية، بدلاً من السلبية التي أظهرتها زمن الجاهلية في رثاء صخر بلا فائدة.

قواعد ومبادئ في التغيير

للعملية التغييرية قواعد وسنن ومبادئ ينبغي التنبه إليها وإدراكها ومن ثم مراعاتها وحسن التعامل معها. إن أي إخفاق في فهم ومراعاة هذه القواعد قد يؤدي إلى إخفاق جزئي أو كلي للعملية التغييرية.

ورغم أننا لا نزعم أن هذه القواعد صالحة لكل زمان ومكان ولجميع الظروف والأحوال ومع كل البشر، إلا أنها تبقى قواعد ومبادئ عامة هامة يحسن الاسترشاد بها والانتباه إليها عند التعامل مع أية عملية تغييرية. ويمكن الإشارة إلى بعض هذه القواعد والمبادئ وهي كما يلي:

1. تتغير الماديات بمعدل أسرع من تغير الأفكار.
2. كلما ارتفعت طموحات الناس ومستوياتهم الثقافية كلما كان (غالباً) استعدادهم للتغيير أكبر.
3. يتفاعل الأفراد مع التغيير ويزداد قبولهم له كلما أتيحت لهم فرصة أكبر لمناقشته والتحاور بشأنه.
4. تزداد فرص نجاح التغيير إذا توفر فريق عمل من الاختصاصيين والاستشاريين.
5. لسان الحال أبلغ من لسان المقال، وصوت الفعل أقوى وأعذب من صوت القول، ولا يمكن للتغيير أن ينجح ويستمر بالكلام والخطب ولكن بالممارسة والتطبيق.

6. تناول الدواء دفعة واحدة لن يشفي من الداء بقدر أخذه على جرعات وفق الوصفة الطبية، لذا فإن التدرج واستخدام استراتيجية تجزئة المشروعات أمر مهم لنجاح العملية التغييرية.
7. لا تغيير من غير مرونة، لذا احذر أن تلجأ إلى سياسة (إما... وإلا...) أي إما أن تقبلوا العملية التغييرية بالكامل وإلا فلا تغيير.
8. كل تغيير له ثمن، فإما أن تدفع ثمن التغيير أو تدفع ثمن عدم التغيير، علماً بأن ثمن التغيير معجل وثمن عدم التغيير مؤجل، والعاقل من أتعب نفسه اليوم ليرتاح غداً.
9. نقد العملية التغييرية ومعارضة بعض جوانبها ظاهرة صحية يحسن الاستفادة منها وعدم إجهاضها.
10. عالج ثم عالج، واستمر في معالجة مشكلات العملية التغييرية وإخفاقاتها.
11. ((إنما الصورة الرأس))، ومثل التغيير من غير قيادة كمثل الجسد من غير رأس.
12. الجهل بالشيء سبب لمعاداته، لذا فالتعليم والتدريب على التغيير المراد اتخاذه سبب لقبوله والتآلف معه..
13. كلما كان التغيير مجرباً كلما كان ذلك أدعى للقبول، لذا يحسن أن تبحث عن أماكن تطبيق هذا التغيير ليكون لك ذلك سنداً وحجة.
14. للتغيير اتجاهان، الأول: من القيادة إلى القاعدة، والثاني: من القاعدة إلى القيادة، وكل واحد منهما فيه مشكلات وسلبيات. إن أفضل اتجاه للتغيير هو التغيير المزدوج، أي ما كان من القيادة إلى القاعدة (ليسهل التطبيق) ومن القاعدة إلى القيادة (لتخف حدة المقاومة).

15. كلما كان التغيير لا يهدد مصالح الآخرين كلما كان أكثر قبولاً لديهم، لذا احرص على تطمينهم وكذلك على تطويع العملية التغييرية بحيث تحقق أقل خسارة ممكنة للآخرين.

16. الوحدة قاتلة، وطريق التغيير طويل وشائك، لذا فأنت بحاجة إلى خليل مؤيد لأفكارك التغييرية يؤانسك في وحشتك ويخفف عليك غربتك ويسليك عندما يضيق صدرك من نقد المعارضين وإساءة المقاومين.

17. التغيير السليم في التخطيط والتكتيك السليمين.

18. لكل تغيير مقاومة ظاهرة وأخرى خفية، فاحرص على التعرف عليها واستمالتها وترويضها، ولا تهملها فيتعاظم أمرها ويزداد شرها.

19. هناك نفر قليل من الناس لو تغير حمار ابن الخطاب لتغيروا، وأفضل أسلوب للتعامل مع هؤلاء هو عدم الالتفات إليهم، كما أن الزمن كفيل لمسحهم (إما بالإقالة أو الاستقالة أو التقاعد أو الانتقال أو الموت أو... إلخ).

20. إذا أردت أن تحكم على تغيير ما بالإعدام أو الإجهاض فاجعله قسرياً من غير إقناع ولا اقتناع.

21. آخر الدواء الكي وليس أوله، ومن يك حازماً فليقس أحياناً على من يرحم، وربما تحتاج أحياناً إلى قول القائل: ((إنما العاجز من لا يستبد)).

22. الغاية في التغيير لا تبرر الوسيلة، إذ أن غاية التغيير ينبغي أن تكون نبيلة ووسيلته ينبغي أن تكون نبيلة أيضاً، فالتغيير عملية أخلاقية بالدرجة الأولى.

23. تفهم الأسباب التي من أجلها يقاوم الأفراد التغيير مدخل مهم لإزالة هذه المقاومة، ومن ثم لنجاح العملية التغييرية.

24. كلما كانت العلاقات الانسانية جيدة بين المغير والمتغير كلما أصبح التغيير أكثر سهولة وقبولاً، والمقاومة أقل حدة.

25. إن الذي يصمم على التغيير سينجح بإذن اللـه تعالى على المدى البعيد، حيث أن الأجيال الجديدة تريد التغيير وتهواه.

26. ما خاب من استشار ولا ضل من استخار، ولقد كان رسول اللـه (×) يعلم صحابته الاستخارة في الأمور كلها كما يعلمهم السورة من القرآن.

27. ((الطيرة شرك))، والتفاؤل من شيم الكرام، و: (إنه لا ييأس من روح اللـه إلا القوم الكافرون).

28. الاستعانة بالله، والتوكل عليه، ومن ثم الحزم وعدم التردد، كل ذلك أسلحة لا يستغني عنها المغير المسلم.

التغيير إما أن يطورك أو يدمرك..أيهما تختار ؟

- نصف الناس تقريباً يتمتعون بالتغيير، والنصف الآخر ليس لهم هذه الصفة.
- لا تجعل الناس يشعرون بالذنب لأنهم لم يتقبلوا التغيير فوراً.
- مقاومة التغيير طبيعية، توقعها، واسمح لها أن تلعب دورها، بل وشجعها، واطلب من الموظفين أن يخبروك بكل المشكلات المحتملة التي يرونها، ويعبروا عن قلقهم، ومخاوفهم حيالها. لا تتوقع من كل منهم أن يكون منطقياً، وحكيماً.
- التغيير هو أعظم عناصر الإجهاد، وكلما زادت وتيرة التغيير، زاد الإجهاد، لذا اجهل التغييرات انسيابية في حياتك.
- لا تفرض التغيير بطريقة تعسفية، ولا تطلب جهداً مضاعفاً من الناس الذين ينالهم التغيير، ولا ترهقهم بالمفاجآت المصاحبة له.

- عامل الموظفين كأشخاص كبار، لا تكذب عليهم، أو تحاول مخاصمتهم، وأخبرهم بالأسباب الداعية للتغيير.
- دع الموظفين الذين يشملهم التغيير يشاركون في خلقه، واسمح لهم باستقلال ذاتي قدر الامكان.
- ابدأ مبكراً، خذ وقتاً كافياً حسب ما يقتضيه الحال لمناقشة كافة مظاهر التغيير قبل حدوثه. وكلما عرف الناس عن التغيير ازدادوا طمأنينة.
- أعطهم وقتاً للتلاؤم معه، فبعضهم يحتاج إلى وقت أطول من الآخرين لذلك الأمر.
- تذكر، أنه توجد عدة طرق للقيام بالشيء الواحد، وأن هناك عدة طرق صحيحة لفعل ذلك.
- حافظ على قوى استقرار في بعض نواحي حياتك لمقابلة التغييرات في النواحي الأخرى.
- ركّز على المظاهر العاطفية في التغيير بقدر تركيزك على المظاهر الأساسية.
- تأكد من إحداث تغيير في نظام المكافآت بحيث يتناسب مع الظروف الجديدة. كافئ على تحمل المخاطرة، والإبداع.
- أنسب الفضل في النجاح لكل مَن ساهم فيه، وركز على الجهود المشتركة.
- إذا تولت العمل إدارة جديدة، فأبلغهم أنك تريد أن تكون حقيقة واحداً من الفريق. تأكد من أنك تتصرف على النحو الذي تعنيه، أيضاً.
- عندما يتولى العمل رئيس جديد اسأل نفسك: (ما الذي يمكنني أن أفعله لأجعل الرئيس يبدو فائزاً؟). افعل ذلك.

حتى يغير الانسان الآخرين، فلا بد أن يبدأ بنفسه فيغيرها، ليكون صادقاً في زعمه، مؤثراً في دعواه، ولذلك يقول اللـه تعالى: (ذلك بأن اللـه لم يكُ مغيّراً نعمة أنعمها على قوم حتى يغيروا ما بأنفسهم وأن اللـه سميع عليم).

1– كن جاداً وقوِّم نفسك:

ذلك لأن أي تغيير لا يكون صاحبه جاداً فيه فهو تغيير هش لا قيمة له.

هذه الجدية ينبغي أن يتبعها تقويم لواقع النفس وذلك من عدة جوانب، لعل من أهمها:

أ– قدرات الفرد ومهاراته.

ب– رغبات الفرد وميوله وهواياته.

ج– الإمكانات المتاحة للفرد (مادياً ومعنوياً).

د– نقاط القوة ونقاط الضعف.

هـ– الفرص المتاحة والمخاطر المتوقعة.

2 – تأمل المستقبل:

بعد تقويم واقع الذات، لا بد له بعد ذلك أن ينظر إلى الأمام، وأن يحدد ماذا يود أن يكون في المستقبل، ولذا فإن عليه القيام بالأمرين التاليين:

أ – تحديد الرؤية (Vission): الرؤية هي الحلم بالمستقبل أو الصورة التي يرسمها الإنسان لنفسه وما يود أن يكون عليه بعد سنوات عديدة، ولتكن عشر سنوات مثلاً.

ب – تشكيل الرسالة (Mission): الرسالة هي عبارة أو أكثر تعبر عن غاية الفرد، وماهيته، وما المجال الذي يود التميز به، والخدمة التي يرغب في تقديمها، والجمهور الذي سيتعامل معه.

3– خطط لنفسك:

بعد أن تتضح الرؤية ويتم تشكيل الرسالة، ويعرف الإنسان غايته وما يود الوصول إليه في المستقبل، فإنه يبدأ بالتخطيط كما أسلفنا للوصول إلى غايته تلك وتحقيق آماله وطموحاته، وهنا ينبغي تحديد التالي:

أ– الأهداف المرحلية قصيرة المدى.

ب– الوسائل الموصلة إلى هذه الأهداف.

ج– الأنشطة مع برمجتها زمنياً.

د– السياسات الحافظة والضابطة للأهداف والبرامج.

4– ابدأ التغيير متوكلاً على الـلـه:

إذ أن آفة كثير من الناس أنهم يترددون كثيراً في تنفيذ ما يخططونه لأنفسهم، لذا ينبغي أن يعزم الإنسان على بدء تنفيذ الخطة، وأن يتوكل على الـلـه ولا يتردد، كما قال الـلـه تعالى: ﴿**فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى الـلـهِ إِنَّ الـلـهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ**﴾. وينبغي كذلك أن يهيء المغير لنفسه ويوفر كل ما تستلزمه الخطة من إمكانات بشرية أو مادية أو معنوية.

5– قوِّم وعالج واستمر:

حيث أن واقع التنفيذ قد لا يتطابق مع الخطط المرسومة، لذلك ينبغي أن يراقب الإنسان أداءه، ويقوم واقعه بعد بدء التنفيذ، ثم يتعرف على الفجوة بين الواقع الحالي والأمل المنشود.

وبعد كل ذلك فإن على المغير لنفسه أن يصلح كل اعوجاج، وأن يعالج كل انحراف، مع الاستمرار ومواصلة السير حتى يتم التغيير المنشود.

وقبل هذا وذاك ينبغي للإنسان أن يكثر الدعاء والاستعانة بالله تعالى ليرزقه التوفيق والسداد، وليبسر له طريق التغيير، فالموفق مَن وفّقه اللـه، والخاسر مَن خذله اللـه [1].

إذاً..

رأيت حلمًا .. صار هدفًا

في أحد الأيام قال طفل صغير لعائلته: "أريد أن أحقق أشياء عظيمة في حياتي، وأعرف أني أستطيع".

بعد عدة سنوات، قال رجل عجوز لعائلته: " كان من الممكن أن أحقق أشياء عظيمة في حياتي، أتمنى لو حققتها".

هذه قصة حزينة، لأن الطفل الصغير والرجل العجوز كانا الشخص نفسه!!

عندما تعيش لتحقيق حلمك، فإن العالم كله من حولك يتآزر – دون أن تدري – لتحقيق ذلك الحلم لك، وعندما تنام لتنعم بالأحلام، فإن العالم كله يتآزر – دون أن تدري – لجعلك تنعم بأحلام هادئة وأنت تغط في نوم عميق، بينما ينطلق هو ليحقق أحلامه.

لذا إذا أردت أن تحقق أحلامك أنت الآخر فاستيقظ من نومك فوراً!!..

فجميل أن نحلم.. لكن الأجمل أن نستيقظ لتحقيق أحلامنا.

---

(1) من مقالات د. على الحمادي.

سؤال استفزازي:

هل كانت لك أحلام وأنت صغير تريد أن تحققها عندما تكبر؟

رد طبيعي:

أجل، ومن منا لم تكن له أحلام كان يتمنى أن يحققها عندما يكبر!

سؤال استفزازي آخر:

هل كبرت بما فيه الكفاية لتحقق تلك الأحلام؟

رد طبيعي:

أم م م م م م م م م م م!

لماذا سَكَتّ؟ دَعْني أُجيب عنك.

من منا لم تكن له أحلام وهو صغير – كلٌّ حسب أحلامه – ومن منا لم يتمنَّ أن يكون في وضع اجتماعي أفضل؟ ومن منا لم يحاول كثيراً الارتقاء بنفسه؟ فما الذي يحدث؟ وما هو الفرق بين الناس إذا كان الناس جميعاً يتشابهون في أحلامهم؟ وإذا كنا جميعًا نحب الترقي فلماذا ينجح البعض ويفشل البعض الآخر؟.

الناس على أصناف ثلاثة:

الأول: يصنع الأحداث:

هؤلاء هم الذين يعملون بروح المبادرة، يستيقظون من نومهم ليحققوا أحلامهم.

الثاني: يشاهد الأحداث:

مقلد ينتظر أن يهبط على غيره الإلهام ليعمل هو.

الثالث: يتساءل ماذا حدث؟

هؤلاء تجدهم على قارعة الطرق مفتحي الأفواه مغمضي العيون، إذا قلت لهم: إن الماء يتسرب من سقف بيتك قم وأصلحه؛ فإنه سيقول لك: إن المطر ينزل الآن، ولن أستطيع أن أصلحه، تقول له: إذن أصلحه عندما يتوقف المطر، يقول لك عندما يتوقف المطر لن ينزل الماء وبالتالي لن أكون بحاجة إلى إصلاحه.

والمطلوب منك أن تكون في الصنف الأول دائمًا، أن تحلم ثم تستيقظ من نومك لتحقيق أحلامك، لا تلعن الظروف ولا تختلق الأعذار، لكنك دائمًا توقد الشموع لنفسك، إن كنت راضياً عن نفسك في الوقت الحالي فهذا جميل، لكن الأجمل أن تعمل على التحسين المستمر لتلك النفس، أن تبقى على جذوة التطور متقدة داخلك، أن تواصل التعلم والتدريب والعمل.. تكون كما يقول النبي – صلى اللـه عليه وسلم: "إن قامت الساعة وفي يد أحدكم فسيلة، فإن استطاع ألا يقوم حتى يغرسها فليغرسها".

لنسأل سويًا:

28. ما الذي يمنعك من البدء في مشروع جديد تخطط له منذ سنوات؟
29. ما الذي يمنعك من إتمام دراستك العليا أو التدريب على عمل جديد؟
30. ما الذي يمنعك من العمل على إنقاص وزنك الزائد؟
31. ما الذي يمنعك من القيام بعمل من شأنه أن يجعل حياتك على الصورة التي تخيلتها لنفسك وأنت صغير؟

تعال نحلم

عندما كنا أطفالاً صغارا، كنا مبدعين ومغامرين، لم نكن نعرف حدوداً للأشياء، بل كنا نلعب ونجرب ونتساءل ونستخدم خيالنا بشكل عجيب، ومع الزمن دخلنا المدرسة! وما أدراك ما المدرسة؟ حيث كل شيء يخضع للتلقي،

تعلمنا فيها أن ما يقوله الكبار دائمًا صحيح.. تعلمنا أن نبحث عن حل وحيد وصحيح لكل مشكلة، ولم يكن مقبولاً أبداً أن نكون مختلفين أو أن نحل المسائل بطريقة مختلفة؛ إذ كان المطلوب من الجميع الالتزام بالمقرر والمعهود.

ومع ذلك فإننا لا نفقد قدرتنا على التخيل والابتكار أبدًا، نحن فقط نتركها كامنة فينا فلا نستخرجها ولا نوظفها ولا ننميها، وتكون النتيجة أن نبدأ جميعاً بالعمل في نطاق ضيق ومحدود وبلا خيال ولكنه معروف لنا ومريح، ولا نتطلع إلى خارج حدودنا حتى يمضي وقت طويل ونحن في مكاننا.

كن طفلاً بعض الوقت

إذا أردت أن تعيد خيالك ثانية فارجع برحلة إلى أيام الطفولة، أي أن تفكر بعقلية طفل، لا تضحك.. إنهم أكثر إبداعًا منا، ولكي تعود إلى أحلام الطفولة سريعًا لا بد أن تغير قليلاً من طريقة الحياة الرسمية التي تحياها.. وإليك بعض الأفكار التي تجعلك تفكر بطريقة أكثر تحرراً من القيود وتقربك من التخيل والابتكار:

1. خصص خمس دقائق للتخيل صباح كل يوم ومساءه.
2. اقض يومًا كاملاً دون أن تصدر حكمًا على أي شيء أو أي إنسان.
3. استلق في أحد الحقول وراقب الغيوم والنجوم.
4. عد إلى البيت وتناول عشاءك ونظف أسنانك والبس ملابس النوم، ونم دون أن تضيء النور.
5. قم بزيارة الأحياء القديمة والحارات الضيقة في مدينتك.. حتى تلك الأماكن التي لا تستهويك.
6. اصنع أشكالاً من الصلصال والعب بها، وإذا لم يتوافر فاصنعها من الطين.

7. قم بفك أحد الأجهزة الكهربائية الرخيصة في بيتك، وحاول أن تركبه ثانية.

احلم وتخيل وتمنى خارج نطاق الممكن والمعقول؛ اجعل لك أربع دوائر أو خمساً أو حتى عشرة تريد أن تكون مفعمة بالحياة.

انظر لنفسك على المستوى الاجتماعي ثم تمنَّ ماذا تريد أن تكون.. لا تخش الكلام، قل كل ما تتمناه.. هذا حلم.. لا أحد سيمنعك منه.. اكتب حلمك هنا.. وخذ مني هذا المثال وبدله كما تريد:

أتمنى المساهمة في نشاط الجمعية الخيرية في بلدي بنصف وقتي. هذا حلم اجتماعي، ولك أحلامك الخاصة اكتبها.....

انظر لنفسك على المستوى المادي.. ثم تمنَّ ماذا تريد أن تكون على المستوى المادي.. لا تنسى أننا في حلم .. احلم.. تريدني أن أكتب معك هذه المرة أيضاً؟ لا بأس.

أتمنى الحصول على سيارة جديدة بدل سيارتي القديمة.

هذا أيضاً حلم.. لماذا لا تحققه؟ هل تريد خطوات تحويل الحلم إلى حقيقة؟ إذن إليك بها:

الأولى: الالتزام

أول خطوة هي (الالتزام).. أجل أن تلتزم بتحقيق هذا الحلم، وما رأيك الآن إذا قمت بشطب كلمة "أتمنى"، ووضعت بدلاً منها كلمة "ألتزم"

ألتزم المساهمة في نشاط الجمعية الخيرية في بلدي بنصف وقتي.

ألتزم الحصول على سيارة جديدة بدل سيارتي القديمة.

ما شكل المعنى الذي أمامك الآن.. تريد أن تتمنى أم تريد أن تلتزم .. إذا أردت أن تستيقظ من أحلامك فعليك بالالتزام بتحقيق تلك الأحلام.. إذن خذ

الأمر مأخذ الجدية فإن وراءك التزامات لا بد من أن تحققها تجاه نفسك ومجتمعك.

الثانية: الاستثمار في قائمة الأحلام

بعد أن تلزم نفسك ببعض الأحلام التي تستطيع أن تحققها بشيء من الجهد، عليك الآن أن تستثمر وقتك لتحقيق حلمك.. يقولون: إن الناس يمضي بهم قطار العمر سريعًا إذا لم يستفيدوا من وقتهم.. هكذا يقولون.. ولا تسألني من؟ ولكني أصدقهم.. لأنه إذا كان لديك حلم.. وحافز .. فلن يبقى لك إلا الوقت، فماذا أنت فاعل معه؟.

كيف ستنظم وقتك:

1. قم بوضع قائمة سمها قائمة "الأحلام".
2. اختر منها الأحلام التي ستلزم نفسك وضعها في قائمة ثانية سمها "الأهداف".
3. خذ كل هدف واجعله "هدفاً فعالاً"، ولكي يصبح الهدف له مواصفات يجب أن نقيسها عليه، وهي:

أن يكون الهدف واضحًا غير مبهم.

- ❖ أن يقاس أو يسهل قياسه.
- ❖ أن يكون تحديًا يمكن تحقيقه.
- ❖ أن يرتبط ببرنامج زمني محدد.
- ❖ أن يرتبط الهدف بنتيجة وليس نشاطًا مؤقتًا.
- ❖ أن يكون الهدف مشروعًا.

ولنأخذ مثالاً على حلم تريد تحقيقه، هب أنك تريد حفظ ستة أجزاء من القرآن الكريم، وكم منا قد تمنى لو ختم القرآن حفظاً، ولكن الأمر لم يزد عن كونه أمنية لدى الكثيرين منا.. ماذا ستفعل؟

1. ستكتب أنك تتمنى ختم ستة أجزاء من القرآن الكريم.
2. سوف تمحو كلمة تتمنى، وتكتب بدلاً منها ألتزم بختم ستة أجزاء من القرآن الكريم.
3. سوف تحدد فترة زمنية للانتهاء من هذه المهمة، ولتكن ستة أشهر وذلك كالجدول التالي:

جدول زمني لحفظ ستة أجزاء من القرآن الكريم

الفترة الزمنية للمهمة ستة أشهر

جماد ثان	جماد أول	ربيع ثان	ربيع أول	صفر	محرم	المهمة
الجزء 25	الجزء 26	الجزء 27	الجزء 28	الجزء 29	الجزء 30	حفظ ستة أجزاء

يسمون هذه أحياناً الخطة المرحلية .. ما زلنا مع أسماء كبيرة لمسميات سهلة.
قم بالتخطيط شهراً شهراً كالتالي:

جدول تفصيلي لمدة شهر

الفترة الزمنية شهر المحرم

الأسبوع الرابع	الأسبوع الثالث	الأسبوع الثاني	الأسبوع الأول	المهمة
إنهاء جزء	الربع 65.	إنهاء حزب	الربع 21.	حفظ الجزء 30

ارفض عضوية "نادي المسوفين"

بعد ذلك قم بتقسيم اليوم إلى ساعات عمل، واحذر من التسويف والتأجيل.. فإنهما أول طرق القتل للعمل.."، هل تعرف أنه تم إنشاء ناديًا في الولايات المتحدة اسمه نادي المسوفين، احتفلوا فيه بليلة رأس السنة الميلادية يوم 30 إبريل.. لا تنضم لهذا النادي أبداً، ولا تجعل الأعمال الأقل أهمية تأخذ وقت الأعمال الأهم؛ لأن الوقت سيمر دون أن تشعر ثم تتذكر بعد ستة أشهر أنك كان لديك حلم يا ليتك حققته، ولكني أحسبك قادراً إن شاء اللـه الآن على تحقيق أحلامك.

وتذكر قبل الوداع:

1 – توكل على اللـه تعالى في كل أمر.. ثق أنه تعالى مسبب الأسباب، وأن كل تخطيطك هذا هو أخذ بالأسباب، فإنه تعالى قد أمر "مريم" عليها السلام بأن تهز جذع النخلة، وهي في مرحلة المخاض؛ لكي نتعلم الأخذ بالأسباب، وقديمًا قالوا: "يرزق اللـه تعالى الطير بالحَب، ولكن الحبُ لا ينبت في الأعشاش؛ فتعلم السعي".

2 – أحلامك هي ملك لك وحدك، لا تقارن نفسك بأحد؛ فأنت نسيج وحدك.

3 – عندما تبدأ في تنفيذ خطتك سوف يكون هناك عقبات، ثق أن العقبات مثل الصخرة الكبيرة يراها الضعيف سدًا، ويراها القوي درجة يرتقيها نحو تحقيق أحلامه، فكن قويًا

واسترجع قول النبي – صلى اللـه عليه وسلم: " المؤمن القوي خير وأحب إلى اللـه من المؤمن الضعيف، وفي كلٍّ خير، احرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز، وإن أصابك شيء فلا تقل: لو أني فعلت كذا لكان كذا وكذا، ولكن قل: قَدَرُ اللـه وما شاء فعل، فإن لو تفتح عمل الشيطان"

لرفع الروح المعنوية

اقترح بعض الخطوات التالية لتنمية وزيادة الروح المعنوية:

1- قم بإعداد استقصاء لمجموعة العاملين لقياس مستوى الروح المعنوية، وحلل نتائج الاستقصاء.

2- وجِّه للفريق السؤال التالي: كيف يرون التغيير المطلوب، لرفع الروح المعنوية مستقبلاً؟.

3- قم بإعداد قائمة مستقاة من مجموعة العاملين، بكل العناصر المثبطة للروح المعنوية في السياسات، والإجراءات القائمة.

4- قم بتهييج أفكار المجموعة عن طريق الأفكار، والأساليب المعززة لرفع الروح المعنوية.

5- من خلال نتائج الاستقصاء رتِّب على أساس الأهم، فالمهم منها لمجموعة العناصر المثبطة للروح المعنوية، وكذلك الأمر بالنسبة للعناصر المؤججة للروح المعنوية.

6- ابدأ في الهجوم الساحق على أول وأكثر العناصر المثبطة للروح المعنوية، وحاول ما استطعت استخدام أفضل الأساليب المؤججة والمعززة للروح المعنوية.

7- حدّد الأهداف والخطة بوضوح للقضاء على المثبطات خلال فترة زمنية محددة، بالتاريخ واليوم، واعقد الاجتماعات، واللقاءات، لمناقشة كيفية القضاء عليها، وحدد كذلك الأهداف بوضوح لتنمية العناصر المؤججة، والمعززة للروح المعنوية مع تحديد نفس الفترة الزمنية، وتاريخ الاجتماع المقرر للنظر في ما تم تنفيذه من الخطة.

في اليوم المحدد للاجتماع، يتم إعداد استقصاء جديد لقياس الروح المعنوية، وسترى الفارق الكبير.

العادات السبع للأشخاص الناجحين

هناك سبع عادات يسلكها كل الناجحين، وهي :

32. **العادة الأولى** : كن سبّاق، مبادر. (الرؤية الشخصية) كل إنسان لديه القوة لاتخاذ قراراته الشخصية، الناجحون يعملون الأشياء التي يملكون القدرة على التحكم بها وهو ما يسمى بـ (دائرة التأثير) بدلاً من الانشغال بالأشياء التي لا يستطيعون التحكم بها وهي ما يسمى (دائرة الاهتمامات).

33. **العادة الثانية** : ابدأ والنهاية في ذهنك. (القيادة الشخصية) الأشخاص الفعالين ينحتون مستقبلهم بأنفسهم، وهم يبدأون ونهاية الطريق في أذهانهم، بدلاً من ترك الآخرين أو الظروف تقرر النتائج.

وهم يخططون بحرص لما يريدون أن يصبحوا وما يريدون أن يفعلوا وما يريدون أن يملكون ثم يدعون خريطتهم الذهنية ترشدهم في اتخاذ قراراتهم وهذه الخريطة الذهنية لما يريدون لحياتهم يترجمونها كتابة في ما يسمي بيان بالمهمة أو رسالة الحياة. والشخص الذي لديه رسالة ويستخدمها لإرشاده في قراراته يعيش في تناسق بديع مع ما يعمله. هل كتبت رسالة حياه شخصيه تعطي معنى وهدف واتجاه لحياتي ؟ وهل تنبع تصرفاتي منها ؟

34. العادة الثالثة : ابدأ بالأهم قبل المهم. (الإدارة الشخصية)

ما هي الأشياء الأولى ؟

الأشياء الأولى هي تلك الأشياء التي نجد بأنفسنا أنها تستحق أن نعملها وتحركنا في الاتجاه الصحيح، وتساعدنا على تحقيق المبادئ الذاتية الموجودة في رسالتنا بالحياة.

والأشياء الأولية غالباً مهمة وأيضاً ربما مستعجلة، وأفضل استخدام لوقتنا يتم بالتركيز على المهم في عملنا وعلاقاتنا. هل باستطاعتي أن أقول "لا" لغير المهم مهما كان مستعجل، و "نعم" للمهم ؟

– **العادة الرابعة** : تفكير المنفعة للجميع "ربح / ربح". (القيادة العامة)

والمقصود به أن يحرص الناجح على تحقيق الربحية له وللأطراف المتعاملة معه دوماً، ونمط التفكير " ربح / ربح " ليس تقنية وإنما فلسفة شاملة للتعاملات الإنسانية وهو مبدأ أساسي للنجاح في جميع تعاملاتنا، وهو يعني أن الطرفين ربحا لأنهما اختارا الاتفاقات أو الحلول التي تفيد وترضي الطرفين مما يجعل كل الطرفين يشعرون بالراحة لقراراتهم وبالالتزام لأدائها.

والشخص الذي يفكر " ربح / ربح " لديه ثلاث سمات أساسية: (الاستقامة، النضج، الوفرة العقلية).

فالإنسان المستقيم صادق في أحاسيسه ومبادئه والتزاماته، والناضج يترجم أفكاره ومشاعره بجرأة مع مراعاة مشاعر الآخرين وأفكارهم، والأشخاص ذوي الوفرة العقلية يصدقون بأن هناك ما يكفي للجميع ويعترفون بالإمكانيات غير المحدودة لتنمية التعامل الإيجابي والتطوير مما يخلق بديلاً ثالثاً جديداً ومقبولاً من الطرفين.

– **العادة الخامسة** : حاول أن تفهم أولاً لِيَسْهَل فَهْمُك.

(الاتصال) عندما نستمع بقصد الفهم تصبح اتصالاتنا أكثر فعالية. وندع تحوير كل شيء حسب رغباتنا ونوقف قراءة توجهاتنا في حياة الآخرين ونبدأ في الاهتمام بما يحاول الآخرون قوله ونكون مستعدين أكثر للإنصات بقصد الفهم والتجاوب.

والجزء الثاني من هذه العادة أن تحاول أن يفهمك الآخرين تحتاج إلى الجرأة والمهارة، الجرأة في التعبير عن مشاعرك الحقيقية بتفتح، ومهارة لتبين بشكل جيد وجهة نظرك بناءً على قدرات الآخرين.

— **العادة السادسة** : التعاضد (التعاون الإبداعي)

الخشب الأحمر تتشابك جذوره بنظام يجعله ينبت متقارب مما يساعد الأشجار على عدم السقوط في الرياح الشديدة.

ويستطيع اثنان أن يضاعفوا النتائج عن ما لو كانوا كُلٌّ على حدة بالتعاون الخلاّق وفي التفاعل الخارجي، ويحققون الكثير مما لا يستطيعون تحقيقه على انفراد وذلك إذا ما كانوا، يقيمون الاختلافات،يفتحون أنفسهم لإمكانيات جديدة،يمارسون نمط التفكير " ربح / ربح " ويبنون الثقة في ما بينهم، عندها سوف يجنون ويتمتعون بفوائد تلاحمهم.

— **العادة السابعة** : شحذ المنشار (التجديد):

حد المنشار قد لا يستطيع القطع خلال الأخشاب مع كثرة الاستعمال، ويكون الحد في حالة لا تسمح باستخدامه بفعالية.

ولكي نعمل بفعالية نحتاج إلى شحذ المنشار. بمعنى آخر نحتاج إلى صيانة وتطوير أنفسنا. ومفتاح النجاح لشحذ المنشار يكمن في العمل بصفة دوريه على الأبعاد الأربعة للتجديد : البدنية / العقلية / الاجتماعية / الروحانية، (نحتاج للعمل لمدة (ثلاث) ساعات تقريباً أسبوعياً على الأربع مناطق والصلوات مثلاً تستغرق ما يقارب ساعتين على أقل تقدير أسبوعياً)(1).

(1) كتاب (العادات السبع للأشخاص الناجحين) لمؤلفه: ستيفن كوفي.

التخيل وضرورة التركيز على فكرة واحدة

إن استخدام التخيل لعلاج مشكلة معينة، يقتضي الاهتمام بالمسألة المطروحة والتركيز عليها، وعدم السماح أن يتسلل إلى الفكر غيرها.

والتركيز يتم كتركيز الضوء تماماً، كما تفعل العدسة في حالة تجميع الأشعة، ومما يساعد على دفع التركيز ودعمه، اهتمام الشخص ودوافعه بتلك المشكلة، بمعنى: أن يكون التركيز برغبة وبغرض معين، لا مجرد التركيز فقط، بل يكون هناك هدف واضح.

وعلى ذلك: فإن أي عمل تقوم به، يجب أن تنصرف إليه كلية، وبقدر كبير من التعاطف والحماس، ومن المشاعر والأحاسيس الإيجابية .. وهذا يقتضي وضع الجسم في حالة استرخاء تام (راحة وعدم توتر) ثم بعد ذلك يأتي دور استخدام الإيحاءات الذكية (الاقتراحات، الإرشادات..) حيث أن صياغة تلك الإيحاءات وترتيب مفرداتها، من الأهمية بمكان، سواء في شكلها الأساسي، أو في شكلها الأكثر تقدماً، وبذلك يلعب التخيل الخلاّق دوراً بالغ الأهمية.

وتفصيل العمل يكون كالآتي:

1- تتخيل ثقلاً في الذراع الأيمن، وهو الذي سيتم به الإيحاء، والتصور الذي يقدم الفائدة والمساعدة لك.

2- تتخيل دفئاً في الذراع الأيسر، وهو ما سيتم الإيحاء به، وسيكون التصور الذي يعطي ما هو على شكل أشعة شمس أو نار دافئة، كما سيكون قادراً على إظهار واستخراج الاستجابة المطلوبة.

3- النبض هادئ وقوي، والإيحاء مستمر بأنك هادئ ومرتاح، وأن قلبك ينبض بهدوء وقوة وانتظام .. وكذلك التنفس يكون هادئاً ومنتظماً.

4- تصور أن هناك شمساً، تشع دفئاً وصحة في نقطة (الصغيرة الشمسية) وهي فوق الصرة بقليل، وهي مركز مهم من مراكز اللاوعي، وتستجيب بشكل جيد للإيحاءات الصادرة منك، في حالة الاسترخاء والتركيز.

5- تصور أن الجسم كله يكون دافئاً، ولكن الجبهة رطبة، عن طريق إيحاءات متكررة بأن الجبهة (الجبين) رطبة.

التدريب على التركيز:

بعد الدخول في مرحلة الاسترخاء المطلوب، مع الإيحاءات التي تحقق ذلك الغرض .. عليك بعد ذلك أن تدخل في تدريب التصور الخلّاق بما يلائمك، وبما يحقق هدفك، ويجب أن توجد انسجاماً بين النفس رقم (1) والنفس رقم (2) (الوعي واللاوعي). فمثلاً: في بدء الاسترخاء، وأثناء الاسترخاء، تابع الإيحاءات بأن تقول:

من الآن فصاعداً سوف أبدأ التفكير بشكل إيجابي، بخصوص هدفي، سوف أتخلص من كل قلق أو شك .. ومن الآن فصاعداً، وفي كل مرة يكون لدي فيها فكرة سلبية، سأقول لها: اذهبي إنني لا أريدك .. وبمرور الوقت ستتناقص هذه الأفكار السلبية، لأنها لن تجد شيئاً تتغذى عليه، وستحل محلها الأفكار الإيجابية ويصبح الإنسان أكثر قدرة على التحكم في أفكاره، وقيادة نفسه إلى الأحسن.

وهناك أكثر من طريقة للتدريب على التركيز:

قل لنفسك: أستطيع أن أتصور الهواء يدخل في رئتي عند التنفس، أتصور الأوكسجين مصدر الحياة، ينتقل من رئتي إلى دمي، وثاني أوكسيد الكربون يتجمع من جسمي إلى رئتي، ثم عند الزفير أتصوره يخرج من جسمي.. والآن: أستطيع أن أرى أفكاري السلبية قد ألحقت، وربطت بذرات ثاني أوكسيد الكربون الذي جذبها كالمغناطيس، وأستطيع أن أراها بوضوح، وهي تخرج بلا

رجعة .. وأستطيع أن أرى الأفكار الإيجابية، تنجذب إلى ذرات الأوكسجين، أثناء الشهيق وتنتقل من رئتي إلى داخل جسمي، وتتسرب إلى كل جزء من عقلي وجسمي .. وتخيل وأنت تفعل ذلك: أن جسمك شفاف، وكأن الأفكار الإيجابية عبارة عن حبيبات حمراء صغيرة، وأن الأفكار السلبية سوداء وتخرج منك.

كذلك يمكنك تصور سحابة حولك، تلتقط منك الأفكار السيئة، وتجذبها وتخرجها منك، من خلال مسام جسمك، وأنك قد تحررت منها تماماً، سواء كانت تلك الأفكار: غضب أو حقد، أو أي صورة سيئة، تريد إخراجها من جسمك، وكرر لنفسك: أن صورة الغضب هذه مثلاً قد تحررت منها، أو من الشك والريبة، وبذلك تتيح للنفس رقم (2) (اللاّواعية) أن تعبر عن نفسها وتتصل بك.

يمكنك أيضاً أن تستخدم ملابسك في التخيل، وتمطرها بالثقة وهي أمامك وتقول: إنك عند لبسها ستكون مؤثراً .. أو تستخدم منديلاً، أو عصاً، أو خاتماً واشحنه بالأفكار الإيجابية، وبما تريد منه، فيكون لك ما تريد كالسحر.

كما يمكنك أن تتخيل أي شيء تريده أن يتحقق، سواء كان لعبة كرة، أو محاضرة أو .. الخ، وتتخيلها قبل عملها، وكأنك فيها فعلاً، فتجد بعد ذلك نتائج مدهشة.

ويمكنك كذلك أن تتخيل: أنك خارج من منجم فحم، وكل جسمك عليه أشياء سوداء، وأنك تنقل إلى مستشفى، ويركبون لك أنابيب تمتص كل هذا السواد وهو الأفكار السلبية، ثم يركبون أنابيب أخرى تملأك بدلاً من السواد، سائل فاتح جميل، وهو الأفكار الإيجابية.

وهكذا يمكنك التخيل في كل ما يعترضك من مشكلات، أو تريد تحقيقه من أهداف، والمهم هو التركيز الذي تدفعه الرغبة في تحقيق النجاح، والإرادة في تحدي الصعاب .. فنحن جميعاً نمتلك قدراً كبيراً من الطاقة الكامنة

التي لا نستخدمها، وتشكل قوة الذاكرة واحدة منها، والتخيل يساعد هذه القوة أن تبرز إلى الوجود، وتمارس دورها اللائق بها، مما يعطي الإنسان قوة دفع كبيرة، في خوض مجالات الحياة بكفاءة وفاعلية.

المخيلة + الإقدام = النجاح

يقول أحد أصحاب الأعمال الناجحين : «يربح المرء نصف المعركة بمخيلته الخصبة، وأمّا ربح النصف الآخر فإنّه يتوقّف على تحقيق المشروعات التي ترتسم مخططاتها في الذهن .. لقد تعلّمت أن فكرة واحدة قابلة للتنفيذ خير من مئة فكرة يهمل صاحبها تنفيذها» .

ويقول العارفون بشؤون التجارة : إذا سألت رجلاً من رجال الأعمال : ماذا تأخذ على الذين يعرضون عليك أفكاراً ومشاريع ؟ أجابك إنّه يأخذ عليهم أمرين:

الأوّل: إنّهم يتقدّمون بمشاريع وآراء غامضة، غير مدروسة، والأمر الثاني: إنّهم لا يُرفقون بمشاريعهم مخططاً يشرحون فيه كيفية تحقيقها .

وإليك هذه التجارب العملية التي قد تنفعك ذات يوم :

يقول أحد الأشخاص: كلّفني مدير إحدى الشركات أن أختار شابين ليعهد إليهما بمهمّة معيّنة في أقسام البيع والعرض في الشركة، فوقع اختياري على إثنين .

وبعد عام زرت المدير لشأن من الشؤون فأحالني على مساعده الذي لم يكن سوى أحد الشابّين، وقد عرفت منه أنّ رفيقه ما زال مستخدماً بسيطاً في قسم المبيعات، فسألت المدير عن السبب، فقال: كلاهما ذو أفكار، لكنّ أحدهما يتحلّى بالإقدام والاستعداد لوضع الفكرة موضع التنفيذ، والآخر يتردد طويلاً، وقلّما يقرن عرض فكرته باقتراح عملي .

فالإقدام هو مفتاح من مفاتيح النجاح، ويقول أهل الخبرة :

المخيلة + الإقدام = النجاح

والإقدام ليس موهبة وإنّما يُكتسب على المدى الطويل، ويكون مؤثراً إذا اقترن بالتفكير السليم والتبصّر بعواقب الأمور .

ويقول مجربون : الحصول على عمل هو في أيامنا مسألة مهارة في إقناع المخدوم بأنّ استخدامك يعود عليه بفائدة، ولكي يرتكز في ذهن صاحب العمل أنّك عنصر مفيد ينبغي لك أن تُقدّم منه إليه فكرةً أو مشروعاً يكون له طابع الطرافة، أي الجدّة، فإذا لم تسعفك مخيلتك تبنّى فكرة لسواك واجتهد في بسطها بحيث تبدو لمستمعك فكرة عملية .

ويؤكّدون : إنّ ذكريات ما عرفته بالأمس مضافة إلى انطباعات اليوم هي التي تولِّد الأفكار الجديدة، ومما يساعد على التفكير أن تدوّن ما يمرّ في رأسك على الورق، فالفكرة تولّد الفكرة، فإذا دوّنت فكرة ما على ورقة أمامك تتبعها ثانية فثالثة فرابعة إلى أن تمتلئ الصفحة

يقول أحد العاملين في الحقل التجاري: لا بدّ لكلّ إنسان –حتى المثقفين– من دخول السوق؛ لأنّ أساليب التعامل هناك تعرّفهم أخلاق وأذواق وطبائع الناس.

لذا فالتاجر الناجح لا يقول للزبون : جئت أعرض عليك أصنافي، بل يقول له : جئت أعرض عليك مشروعاً يدرّ أرباحاً طائلة، وبذلك يستميله ويخلق الرغبة لديه للتعامل والتعاطي معه .

ألم يصادفك بائع ما وهو يقول لك : أُنظر إلى هذه البضاعة كم تساوي ؟

ويذكر لك مبلغاً أكثر من قيمتها، لكنّه يعقّب ويقول : أمّا إذا أردت أن تتعامل معنا فإن سعرها (كذا) أي أقل من السعر المذكور أوّلاً

ولذا قيل — من وحي التجربة — إن إتمام صفقة من الصفقات يتوقف بالدرجة الأولى على براعة البائع في القضاء على تردّد المشتري .

وينصح البائع أيضاً بأن يضع نفسه مكان المشتري وينظر بعيونه ويفكّر بعقله، ولذا شاع في الأوساط التجارية شعار يقول : «الحق مع الزبون دائماً» .
كما أنّ لأسلوب عرض البضاعة دوره في الترويج لها، فلقد مرّ رسول اللـه (صلى اللـه عليه وآله وسلم) ذات يوم بالسوق فرأى شخصاً طويل القامة يبيع ثوباً قصيراً، فقال له : اجلس وبعه فذلك أنفق لبضاعتك .

ولا يخفى عليك مغزى إشارة النبي (صلى اللـه عليه وآله وسلم) فالطويل الذي يعرض ثوباً قصيراً يبينُ قصرُ الثوب بالمقارنة مع طوله مما يبدو في عين الناظر قصيراً جدّاً .

ويعرف فن إخراج البضاعة وعرضها بأنّه استلفات النظر واستثارة الاهتمام .

يُروى أنّ امرأة في ولاية نيوجرسي كانت تبيع الفاكهة في كشك صغير تزاحمه عشرات من الأكشاك الكبرى، ولكنّه يفوقها جميعاً في تصريف الأصناف وإرضاء الزبائن، ذلك أنّ المرأة عندما تزن الفاكهة تضيف إلى كل وزنة تفاحة أو خوخة، ثمّ تضحك وتقول : هذهِ إكراماً لكِ أو للصغير !!

وقد كان لهذه البادرة تأثيرها في نفوس المشترين .

ويقول بالنسبة للفتيات : تستطيعين يا آنستي أن تديري لحسابك مشروعاً ناجحاً كأن يكون لك محل للخياطة أو مكتبةً أو متجراً، وكأن تحترفي الرسم أو الدهان (الصبغ) أو التجميل على أنواعه، واعلمي أنّ فكرة موفقة هي رأسمال لا يقلّ شأناً عن رؤوس الأموال الحقيقية، وأنّ التخصص في حقل من الحقول عامل من عوامل النجاح، كما أنّ متابعة التطورات التي تطرأ على حقل النشاط الذي تعملين فيه، عامل مهم آخر .

وفي حزيران 1998 نشرت مجلّة (الشباب) العدد (252) تحقيقاً موسعاً تحت عنوان (مَنْ هنّ أنجح 20 سيِّدة أعمال في مصر الآن ؟) نضع بين يدي الفتيات الطموحات نبذة عنه :

تقول إحداهنّ : رغم أنني لم أدرس الإدارة، فقد تعلّمت هذا الفنّ من والدي .. المجموعة التي تعمل معي حوالي (40) عاملاً تتعامل كفريق عمل واحد ويشعر كلّ فرد فيه كأنّه يمتلك المشروع، وأشاركهم أفكارهم مشكلاتهم الشخصية .. استمع لها وأحاول حلّها كأنّها مشكلتي الخاصّة، وتوجد بيننا ثقة متبادلة، وأنظّم لهم احتفالاً سنوياً، كما أنظّم لهم رحلات هم وأسرهم وأجاملهم في المناسبات العائلية .

هذه السيدة هي صاحبة لمعمل لصناعة وبيع المفروشات، وترى أنّ أسلوبها في التعامل مع فريق العمل هو أحد أهم أسباب نجاحها .

وتقول أخرى عملت في البداية في مجال اختصاصها (الهندسة) ثمّ تركتها لعمل آخر كان هواية، حيث كانت شغوفة بالزرع، وكانت ترى أنّ الأواني التي يوضع فيها عادية، ففكرت في تصميم أوان بأشكال جمالية يمكن وضعها في صالونات المنازل، وقامت بعرض منتجاتها فوجدت الإنبهار والإقبال بشكل لم تتوقعه .

وبعد أن كانت تعتمد على ورشة غيرها في تنفيذ هذه التصميمات فكّرت في افتتاح مصنع خاص بها، ووصل إنتاجها إلى (4) آلاف منتج وتقول عن تجربتها : تجربتي نجحت لتوافر طموحي، ولأنِّي تعوّدت على الاعتماد على النفس .. وأحاول دائماً أن أُجدِّد أفكاري وعملي وأنْ لا أكون نمطية، وأنصح أيّة فتاة تتمنّى أن تكون سيِّدة أعمال مستقبلاً أن تفكِّر في تبنِّي المشروع الجديد غير المتوافر في السوق، وأن يكون عملها مبتكراً، وألاّ تدخل مرحلة التنفيذ إلاّ بعد تفكير واطّلاع .

وتقول أخرى وهي متخصصة في مجال التربية : تعلّمت من أمّي أنّ السعادة في العطاء وحبّ الآخرين، وعدم الخوف إلاّ من اللـه . وعلّمتني أيضاً أن أعمل بجدّية .. وأن أعتمد على التفكير السليم، وألاّ أجعل من أيّة مشكلة عقبة تقلل من حماسي، وأنّ التفوّق في العمل ليس بالأمر السهل، والمهم هو حبّ العمل بإخلاص، وقصر الجهود من أجل إنجازه .

وتقول أخرى رأت أنّ عملها كموظفة لا يدرّ عليها سوى مالاً قليلاً، ولمّا كانت تمتلك حاسّة فنّية وموهبة الحياكة، فضّلت العمل الحرّ بتشجيع من صديقة لها .

وتروي تجربتها فتقول : «اكتشفت أنّ العمل الخاص يتّسم بعدّة مميزات لا تتوافر في الوظيفة الحكومية، فلا توجد التزامات لمواعيد الحضور والانصراف، كما أنّ العمل الخاص يتيح التعرّف على أناس جدد باستمرار ولا شكّ أنّ في ذلك متعة كبيرة، بالإضافة إلى أنّ نجاح المشروع له فائدة على المستوى الشخصي لا تضاهيها فائدة أخرى على الجانب المعنوي والجانب المادي أيضاً» .

وتضيف عن تجربتها في فنّ التفصيل والخياطة : بدأت في الحصول على طلبات كثيرة من جهات مختلفة لإعداد الزيّ الخاص للعاملين في المستشفيات الخاصّة والمطار .. ورفضت أن أدخل مجال الملابس العادية ..

وتقول عن طموحها:أتمنّى أن أصل إلى مرحلة أكون مصدّرة للعديد من البلدان

وعن تنمية مهاراتها : حاولت أن أكتسب بعض المهارات .. فحصلت على دورة تدريبية .. كما زرت عدّة مصانع مشابهة لمشروعي لاكتساب الخبرة العملية .. وأعتقد أنّ النساء يمكن أن يتفوقن لوجود اللمسة الجمالية لديهنّ ..

وأنصح مَنْ ترغب في دخول العمل الخاص أن تدرس جيِّداً المشروع الذي تنوي عمله .. وتستشير أصحاب الخبرة، ولا بدّ أن تتواجد في مكان عملها وتفهم كلّ صغيرة وكبيرة فيه .

العمل الدؤوب، الانضباط الشديد، التفكير الإيجابي

قبل مدة سألوا (آرنولد) وهو متخصص في الطب النفسي في لقاء تلفزيوني عن سر نجاحه، فأجاب:

من المهم جداً توفر حافز وطموح في أي فرع أو مجال. إلا أنني بصفتي متخصص نفسي أعمل مع الرياضيين والفنانين والشباب، توصلت إلى نتيجة فحواها أن الذين يحرزون أعلى المراتب في كل مجال، ليسوا أصحاب مواهب ذاتية خارقة، إنما هم المثابرون المكبّون على العمل بلا كلل ولا ملل.

وقد دلت البحوث الجديدة لعلماء النفس على أهمية مواصلة العمل الصعب. ففي عام 1988 قارن (آنردس أريكسون) من جامعة ولاية فلوريدا زملائه في ألمانيا طريقة عمل فريقين من العازفين الشباب. وقد تم تشخيص الفريق الأول ذي الأعضاء العشرة كموهوبين ممتازين، بينما لم ينل الأعضاء العشرة في الفريق الثاني سوى درجة (جيد).

ودرس (أريكسون) عشرة عازفي (فيالون) من الأوركسترات العالمية الشهيرة، كأوركسترا (فيلارمونيك) ببرلين. وطلب من الفريقين كتابة برامج تمارينهم اليومية، فبدا أن أعضاء الفريق الذي لم ينل سوى درجة (جيد) لم يتمرنوا أكثر من 7500 ساعة، بينما أنفق أعضاء الفريق الذي أحرز درجة (ممتاز) ما مجموعه 10000 ساعة أي ما يضاهي سنة كاملة من التمارين.

ويقول أريكسون: (أن هذا هو الفارق بين طالب جديد، وطالب في السنة الأخيرة من الجامعة).

كما كانت ساعات تمارين الفريق (الممتاز) مساوية تقريباً لساعات تمارين عازفي (الفيالون) العشرة الذين اختارهم (أريكسون) من بين أشهر الأوركسترات العالمية.

العمل الدؤوب أو الصعب يختلف طبعاً عن العمل المجهد أو الاستنزافي. فإذا عملتم بلا توقف وبدون استراحة، كنتم قد أجهدتم أنفسكم بلا فائدة. ومن الأهمية بمكان أن تنظموا أوقاتكم لممارسة أي عمل، ولا تنحصر المشكلة في عدد الساعات التي تنفقونها للعمل، فمن أجل أن تقتطفوا ثمار العمل الدؤوب لا بد أن يكون عملكم مؤثر ومدروس.

نجاح ماكدونالدز

كان (كيث رينهارد) الرئيس التنفيذي لشركة (دي. دي. بي نيدهام) يضع أمام عينيه هدفاً واحداً وهو استعادة توكيل إعلانات شركة (ماكدونالدز) الذي فقده في 1981. وعلى مدى خمس عشرة سنة، أمطر (رينهارد) شركة (ماكدونالدز) بسيل من الحملات الإعلانية. كما سافر إلى معظم بلاد العالم لكي يجري اتفاقيات للقيام بإعلانات عن فروع (ماكدونالدز) التي اعتاد أن يقولها "راي كروك" مؤسس شركة ماكدونالدز. كما كان حريصاً على الاتصال الدائم بمندوبي تسويق منتجات ماكدونالدز. وفي عام 1991 بدأ يقابل "بول ستشارج" مدير التسويق بالشركة بشكل منتظم. وبعد خمس سنوات بدأت شركة (ماكدونالدز) في إعادة النظر لسياستها الإعلانية وفي النهاية، قامت بتكليف شركة "دي. دي. بي ريندهام" بالقيام بحملاتها الإعلانية.

عودة جون جلين

في العشرين من فبراير، قام "جون جلين" بالدوران حول الأرض ثلاث مرات على متن المركبة الفضائية "فريندشب 7"، واعتبره الكثيرون بطلاً قومياً.

وكان دائماً يشعر بالإحباط؛ حيث أنه لم يتمكن بعد ذلك من العودة إلى الفضاء مرة أخرى. وفي عام 1996، اقترح "جون جلين" على "دانييل جولدين" مدير وكالة أبحاث الفضاء الأمريكية "ناسا" بأن يوافق على عودته إلى الفضاء لإجراء الاختبارات لإثبات أن أبحاث الفضاء يمكن أن تكون مفيدة بالنسبة لكبار السن. وقد ناقش "جلين" هذه الفكرة مع المسئولين في وكالة "ناسا" أكثر من خمسين مرة خلال العامين التاليين. وفي يناير من عام 1988، أعلنت وكالة "ناسا"

أن "جلين" الذي يبلغ من العمر ستة وسبعين عاماً سوف يسمح له بزيارة فضائية مرة أخرى ليثبت أن كبار السن يمكن أن يكونوا رواد فضاء.

إذاً ...

كلما ازدادت رغبتك عمقاً في شيء ما، كلما ازداد التزامك وازداد احتمال إنجازك لما تحلم به. وعندما يكون لديك هذا الالتزام وهذه الرغبة العميقة، لأن ما تقوم به لا يعد عملاً، وما تؤديه لا يسمي وظيفة، ذلك لأنك في الحقيقة ستقوم بأشياء تحب القيام بها، ويتمنى الآخرون القيام بها بدلاً عنك.

باختصار سوف تجد متعة كبيرة فيما تقوم به.

كيف تجدول أعمالك؟

استثمر وقتاً قليلاً للتخطيط ليوم تنجز فيه أعمالك بهدوء.

الخطوات:

1- خصص (10 — 15) دقيقة قبل أن تخلد إلى النوم مساءً أو بعد أن تنهض منه صباحاً لتكتب بإيجاز قائمة ما تريد إنجازه من أعمال.

2- استخدم أي تصميم يلائمك لكتابة قائمة الأعمال، لكن تأكد من أن القائمة مكتوبة على صفحة واحدة ويمكنك حَملُها أينما ذهبت .

3- حاول تحديد إنجاز الأعمال في فسح الساعات.

4- ضع مقدماً في قائمة الأعمال مواعيدك الإلزامية كجلسات العمل أو كمواعيد جلب الأطفال من مدارسهم.

5- حدد أولويات مهامك حسب تقديرك لأهمية توقيت كل منها، وابدأ بكتابة الأكثر أهمية ثم الأقل.

6- حدد الأوقات التي تكون فيها أكثر عطاءً ونباهة خلال اليوم وخصص لها المهام الأكثر إلحاحاً.

7- حافظ على مسيرة نشاطك من جعل سَهلِ المهام بعد صعبها، وما يستغرق منها وقتاً طويلاً بعد الذي لا يستغرق إلا القليل من الوقت.

8- حدد وقتاً للاستراحة وآخر للعائلة والأصدقاء.

9- احتفظ بقائمة مفتوحة، إضافة إلى قائمة اليوم، تتضمن المشاريع التي تريد إنجازها لكنك لم تضعها في قائمة اليوم مثل تثبيت بعض الأشياء في المنزل، دفع فواتير أو الاتصال ببعض الأشخاص. حدِّث هذه القائمة مرة في الأسبوع على الأقل.

10- حاول عمل قائمة بالأهداف البعيدة الأمد مثل تحديث منزلك أو العودة إلى الدراسة من أجل شهادة أرقى.

11- حاول عمل قائمة مرنة للراحة والفراغ، أن تقرأ كتاباً، تستأجر شريط فيديو أو تذهب إلى مطعم أو نادٍ.

تلميحات:

- صنِّف المهام بشكل مناسب واترك وقتاً للتأخير المفاجئ أو الطارئ وتجنب جدولَ أعمالٍ متزمت.
- تأكَّد من تضمين القائمة بكل شيء تخطط لإنجازه.
- فكِّك المشاريع الكبيرة إلى مهام محددة قبل كتابتها في القائمة.
- راجع بِحريةٍ تامة قائمة الأعمال كلما ترى ذلك ضرورياً مع مرور الوقت.

لنجري الآن تطبيقاً عملياً في محاولة النجاح في عمل جدول لإدارة البيت.



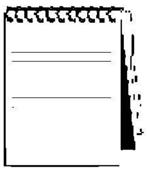
ثروة الوقت:

يمثل الوقت بالنسبة لنا ثروة كبيرة وهي ثروة وُزِّعت بين الناس بالتساوي.. كل الناس، الكبير والصغير، الغني والفقير، الصحيح والمريض.



وأسألك هل تعرف أحدًا كان نصيبه في اليوم (23) ساعة ؟! أو كان نصيب آخر (25) ساعة ؟!

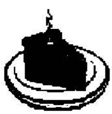
.. الكل متساوٍ والسابق من استثمر وقته، ونظّم شؤون حياته.. لذا تَوَقَّفْ عن تضييع الوقت وابدأ بإدارته واستثماره؛ وسيكون ذلك بلا شك أفضل استثمار قُمْتَ به لنفسك.. وصدقني ستكون النتائج مذهلة..



قيمة الوقت:

إذا كنت في حياتك العملية تعمل في مؤسسة تعطيك راتبًا شهريًّا قدره 500 دولاراً عن أجر عمل يوازي (8) ساعات يوميًّا، وكنت تضيع ساعتين من وقتك يوميًّا بلا فائدة.. فإن ذلك يعني أنك تخسر (125) دولارًا شهريًّا أي (1500) دولاراً سنويًّا، أي أنه كل عشر سنوات من عمرك تخسر (15) ألف دولاراً.. هذه ليست ورقة يانصيب تخسرها في مغامرة، بل هي حياتك ووقتك تخسرهما بلا مقابل.. أو تكسب بهما الكثير.







وفِّر ساعة أسبوعيًّا ونظِّم بيتك:

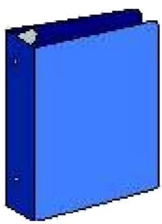


على عكس الطاقة والمال والمهارة، لا يعود الوقت ولا يمكن إيجاده مرة ثانية؛ فعندما يذهب الوقت يذهب إلى غير رجعة؛ ولهذا السبب فإنه أكثر السلع المستخدمة في الأعمال شيوعًا وربما أكثرها قيمة، ومع هذا – ولسبب ما – كثيرًا ما يعامل الوقت وكأنه لا قيمة له أبدًا.. ولهذا فإنني أدعوك إلى الاستماع إلى نصيحة "الساعة الأسبوعية" التي توفر بها وقتك وتنظم بيتك، وتعالَ معي نستعرض ماذا تستطيع أن تقدم لبيتك في ساعة.



تجوَّل معي داخل البيت هل لاحظت وجود بعض الأشياء العديمة الفائدة أو الزائدة عن الحاجة وغالبًا ما تكون قد بدأت تتعرض للتلف؟.. فكِّر في أسلوب جديد للانتفاع بها كما يلي:

1- أواني بلاستيكية مستعملة وعلب فارغة.. فكِّر معي.. لِمَ لا تَقُم بتجميلها وتجعلها أحواضًا للزهور أو مستودعًا للأشياء الصغيرة مثل المسامير وغيرها.



2- لديك مفكرات وكراسات قديمة وبها ورق أبيض فارغ.. ما رأيك في أن تقطِّعَه قطعًا متساوية وتستخدمه كورق مكتب.. فكم من مرة تبحث عن ورقة تكتب عليها ملاحظة ولا تجد.

3- ملابسك القديمة.. قُمْ بفَرزِها.. ستجد بعضها قد ضاق عليك.. اغسلها وقم بِكَيِّها وتصدَّق بها.. إن الكثيرين سوف يَسْعَدون بها؛ لأنهم بحاجة إليها، لا تحرم نفسك من الأجر أبدًا.

4- الملابس التي لا تصلح للاستعمال.. قم بقَصِّها بطريقة منتظمة واستعمل النوع الجيد من القماش فيها كقواعد للأطباق والأكواب، والنوع العادي كقطع قماش للمطبخ.

5- الأحذية.. احتفظ دائمًا بأسفنجة التلميع ووسائله.. انظر إلى القديم منها أصلحه إذا كان يحتاج إصلاح.. إن لم تستعمله أعطه لمن يستحقه.. قم بعمل رَفٍّ للأحذية بالقرب من باب البيت يرتفع عن الأرض (20) سم؛ ليسهل عليك تناول الحذاء ويُبْعِد أَتْرِبَتَه عن الأرض.

6- الجوارب.. انظر إلى الجوارب التي لديك.. ما الذي يحتاج حياكة وما الذي انتهى عمره.. هل تريد شراء عدد جديد منها، اكتب ذلك في خطتك الأسبوعية.

7- الملابس الصيفية والشتوية.. قم بتخزين ما لا يناسب الموسم بطريقة جيدة تحفظها من الأَرَضَة وتكون سهلة التنظيم، وأَعِدَّ قائمة بالملابس التي قمت بتخزينها حتى تستطيع في الموسم الجديد أن تحدد ما الذي يحتاج إلى شراء.

8- الفحص الدوري للسباكة والكهرباء.. يجب أن يكون لك فحص دوري للسباكة والكهرباء في بيتك، لا تهمل في إحضار المختص، **فإن العمل الذي يكلفك دولارًا اليوم من الممكن أن يكلفك مائة إذا أُهْمِل.**

9- احتفظ بملفات في بيتك في مكان واحد سهل الوصول إليه، لا تهمل في أوراقك، وإذا كنت تملك ماسحة ضوئية موصولة بجهاز حاسوب فقم بعمل نسخة من كل الملفات على الحاسوب بطريقة منتظمة تمكنك من الحصول على نسخة مما تحتاج إليه منها في أي وقت دون أن تَمَسَّ الأصل، وإليك أمثلة على الملفات التي من الممكن أن تحتفظ بها:

ملف لكل فرد بالأسرة: به شهاداته وصوره وصور شهادات الميلاد والبطاقة الشخصية وجواز السفر ورقم التأمين ونسخة من السيرة الذاتية والشهادات الصحية وكل الأوراق التي تخص كل فرد.

ملف للسيارة: به على سبيل المثال عقد الشراء، صورة من الرخصة، تاريخ الصيانة ومواعيد الفحص الدوري، وموعد تجديد الرخصة.. إلخ.

ملف مالي.. به الموقف الضريبي وفواتير الكهرباء والمياه والهاتف والجوال وبطاقة الائتمان.

ملف للأجهزة الكهربائية بالبيت به الفاتورة وعقد الصيانة والضمان. يمكنك استخدام برنامج مايكروسوفت أكسس لعمل قاعدة بيانات عن كل الأجهزة المستخدمة في بيتك بسهولة جدًّا.



10- هاتف المنزل.. اجمع أرقام الهواتف التي تستخدمها في مفكرة واحدة وضعها بجوار الهاتف دائمًا ولا تنقلها من مكانها بجوار الهاتف لأي سبب.. وإذا كان هاتفك يشتمل على ذاكرة تليفون فلماذا لا تستخدمها فإن ذلك يوفر عليك وقت البحث والطلب.

والآن .. هل ترى كيف كانت الساعة الماضية معك.. أعتقد أنك ستعيد التفكير مثلما فعلت أنا في أول مرة قمت فيها بتنظيم بيتي مستخدمًا أوقات فراغي.. لقد أعدتُ التفكير مرة ثانية في كل دقيقة أُنْفِقُها في غير فائدة، وقررت أن يكون تنظيم بيتي هو البداية الصحيحة لاستثمار وقتي، وبعد ذلك مشاريع كثيرة في حياتي تنجز من خلال استثمار ساعة أسبوعيًّا للنظام.

قال حكيم: (من أمضى يومًا من عمره في غير حَقٍّ قضاه أو فَرْض أدَّاه أو مجد أَثَّله – ورَّثَه – أو حَمْدٍ حَصَّله أو خير أسَّسَه أو علم اقتبَسَه فقد عَقَّ يومَه وظَلَم نَفْسَه).

الاستراحة الثالثة

كلمات للإمام ابن القيّم الجوزية "رحمه الـلـه"[1]

(1) من كتابه: الفوائد (مختارات).

(فائدة) العلم والعمل وما هما[1]

العلم نقل صورة المعلوم من الخارج وإثباتها في النفس، والعمل نقل صورة علمية من النفس وإثباتها في الخارج، فإن كان الثابت في النفس مطابقاً للحقيقة في نفسها فهو علم صحيح، وكثيراً ما يثبت ويتراءى في النفس صور ليس لها وجود حقيقي فيظنها الذي قد أثبتها في نفسه علماً وإنما هي مقدرة لا حقيقة لها، وأكثر علوم الناس من هذا الباب، وما كان منها مطابقاً للحقيقة بالله وأسمائه وصفاته وأفعاله وكتبه وأمره ونهيه، ونوع لا يحصل للنفس به كمال وهو كل علم لا يضر الجهل به فإنه لا ينفع العلم به.

وكان النبي صلى الله عليه وسلم يستعيذ بالله من علم لا ينفع[2] هذا حال أكثر العلوم الصحيحة المطابقة التي لا يضر الجهل بها شيئاً. كالعلم بالفلك ودقائقه ودرجاته وعدد الكواكب ومقاديرها، والعلم بعدد الجبال وألوانها ومساحاتها ونحو ذلك، فشرف العلم بحسب شرف معلومة شدة الحاجة إليها، وليس ذلك إلا العلم بالله وتوابع ذلك.

وأما العلم فآفته عدم مطابقته لمراد الله الديني الذي يحبه الله ويرضاه، وذلك يكون من فساد العلم تارة، ومن فساد الإرادة تارة، ففساده من جهة العلم أن يعتقد أن هذا مشروع محبوب لله وليس كذلك، أو يعتقد أنه يقربه إلى الله وإن لم يكن مشروعاً، فيظن أنه يتقرب إلى الله بهذا العمل وإن لم يعلم أنه مشروع.

وأما فساده من جهة القصد أن لا يقصد به وجه الله والدار الآخرة بل يقصد به الدنيا والخلق.

---

(1) الإمام ابن قيم الجوزية: كتاب الفوائد، حققه وضبط نصوصه: قسم التحقيق والتأليف بدار الإسراء. ص 81.

(2)أخرجه عبد الرزاق (19635) وابن أبي شيبة (187/10) و 188 والطيالسي (2007) وأحمد (192/3) و255 و 283 والنسائي 262/8 وابن حبان (83) والحاكم 104/1 وأبو نعيم في "الحلية" 252/6 وغيرهم من حديث أنس.

وهاتان الآفتان في العلم والعمل لا سبيل إلى السلامة منهما إلا بمعرفة ما جاء به الرسول في باب العلم والمعرفة وإرادة وجهة الـلـه والدار الآخرة في باب القصد والإرادة، فمتى خلا من هذه المعرفة وهذه الإرادة فسد علمه وعمله.

والإيمان واليقين يورثان صحة المعرفة وصحة الإرادة وهما يورثان الإيمان ويمدانه، ومن هنا يتبين انحراف أكثر الناس عن الإيمان لانحرافهم عن صحة المعرفة وصحة الإرادة، ولا يتم الإيمان إلا بتلقي المعرفة من مشكاة النبوة وتجريد الإرادة عن شوائب الهوى وإرادة الخلق، فيكون علمه مقتبساً من مشكاة الوحي وإرادته لله والدار الآخرة، فهذا أصح للناس علماً وعملاً، وهو من الأئمة الذين يهدون بأمر الـلـه، ومن خلفاء رسوله في أمته.

عشرة أشياء ضائعة لا ينتفع بها[1]

عشرة أشياء ضائعة لا ينتفع بها: علم لا يعمل به، وعمل لا إخلاص فيه ولا اقتداء، ومال لا ينفق منه فلا يستمتع به جامعه في الدنيا ولا يقدمه أمامه إلى الآخرة، وقلب فارغ من محبة الـلـه والشوق إليه والأنس به، وبدن معطل عن طاعته وخدمته، ومحبة لا تتقيد برضاء المحبوب وامتثال أوامره، ووقت معطل عن استدراك فارط أو اغتنام بر وقربة، وفكر يجول فيما لا ينفع، وخدمة من لا تقربك خدمته إلى الـلـه ولا تعود عليك بصلاح دنياك، وخوفك ورجاؤك لمن ناصيته بيد الـلـه وهو أسير في قبضته، ولا يملك لنفسه ضراً ولا نفعاً ولا موتاً ولا حياةً ولا نشوراً.

وأعظم هذه الإضاعات إضاعتنا هما أصل كل إضاعة: إضاعة القلب وإضاعة الوقت، فإضاعة القلب من إيثار الدنيا على الآخرة وإضاعة الوقت من طوال الأمل، فاجتمع الفساد كله في اتباع الهوى وطول الأمل، والصلاح كله في اتباع الهدى والاستعداد للقاء، و الـلـه المستعان.

---

(1) المرجع السابق نفسه: ص 109.

العجب ممن تعرض له حاجة فينصرف رغبته وهمته فيها إلى طاعة اللـه ليقضيها له، ولا يتصدى للسؤال لحياة قلبه من موت الجهل والإعراض وشفائه من داء الشهوات والشبهات، ولكن إذا مات القلب لم يشعر بمعصيته.

من علامات السعادة والفلاح[1]

من علامات السعادة والفلاح أن العبد كلما زيد في علمه زيد في تواضعه ورحمته، وكلما زيد في عمله زيد في خوفه وحذره، وكلما زيد في عمره نقص من حرصه، وكلما زيد في ماله زيد في سخائه وبذله، وكلما زيد في قدره وجاهه زيد في قربه من الناس وقضاء حوائجهم والتواضع لهم.

وعلامات الشقاوة أنه كلما زيد في علمه زيد في كبره، وتيهه، وكلما زيد في عمله زيد في فجره واحتقاره للناس، وحسن ظنه بنفسه، وكلما زيد في عمره زيد في حرصه، وكلما زيد في ماله زيد في بخله وإمساكه، وكلما زيد في قدره وجاهه زيد في كبره وتيهه.

وهذه الأمور ابتلاء من اللـه وامتحان يبتلي بها عباده، فيسعد بها أقوام ويشقى بها أقوام. وكذلك الكرامات امتحان وابتلاء كالملك والسلطان والمال.

قال تعالى عن نبيه سليمان لما رأى عرش بلقيس عنده: {هذا من فضل ربي ليبلوني أأشكر أم أكفر}[2] فالنعم ابتلاء من اللـه وامتحان يظهر بهذا شكر الشكور وكفر الكفور، كما أن المحن بلوى منه سبحانه فهو يبتلي بالنعم كما يبتلي بالمصائب، قال تعالى: {فأمّا الإنسان إذا ما ابتلاه ربه فـأكرمه ونعمه فيقول ربي أكرمن*وأما إذا ما ابتلاه فقدَرَ عليه رزقه فيقول ربي أهانن. كلا}[3] أي ليس كل من وسّعت عليه وأكرمته ونعّمته يكون ذلك إكراماً مني له، ولا كل من ضيّقت رزقه وابتليته يكون ذلك إهانة مني له.

---

(1) المرجع السابق نفسه: ص 154.

(2) [النمل: 40].

(3) [الفجر: 15-17].

1 ـ إعمل على صياغة أهدافك:

حدد بالضبط نوع الاستجابة التي تريدها من مستمعيك قبل أن تشرع بالكلام. كيف تريده أن يشعر أو يتصرف نتيجة الاستماع إليك؟ أو بعبارة أخرى: كيف تقوم بتغيير المستمع وفق ما تريد؟

2 ـ إعرف مستمعيك:

مَن هم؟ ما خلفيتهم؟ ما هي التفاصيل التي يحتاجونها؟ ما هي التجربة التي مروا بها قبل وصول خطابك؟ هل هم منتبهون؟ هل يهتمون بك وبما تقول؟

3 ـ إعرف نفسك كمتصل:

لكل كائن حي طريقته الخاصة في المخاطبة، وأنت كذلك، ما هو أسلوبك الشخصي؟ كيف تؤثر قيَمُك وطريقة تفكيرك ومفرداتك ونبرة صوتك وعاداتك ومزاجك وحركات جسدك والاستحواذ الكلي على المستمعين.

4 ـ ضع مستمعيك في الصورة:

استخدم لغة مليئة بالحيوية، أكمل القصة التي تقصها، وارسم صوراً كاملة للمستمعين حتى يستطيعوا أن (يروا) بآذانهم. استخدم الأمثلة، والتشابيه والنبرات. استعمل كلمات أقل تعكس صوراً محددة وواضحة، وابتعد عن التطويل.

5 ـ أقنع مستمعيك:

أبرز قناعتك بنفسك، وحماسك من خلال نغمة صوتك و(لغة) جسدك، لا تصف شيئاً بأكثر مما فيه، أو تمهد تمهيداً أكثر من الحد، تجنب المبالغة،

وخاطب مستمعيك بما يهمهم، لأنهم سوف يسألون باستمرار: (ما الذي نجنيه من كل هذا؟).

6 ـ لاطف مستمعيك:

دعهم يشعرون بالرضى عن أنفسهم وعنك أيضاً، كن عوناً لهم ولا تتهم أو تقلل من شأن أحد منهم، ولا تصنف أحداً، أو تستهزئ بتوقعاته وآرائه. اصغ جيداً لما يقولـه الحضور. نادهم بأسمائهم عند مخاطبتهم، واجعلهم يشعرون بالارتياح وهم يستمعون إليك.

7 ـ تحكم بالوقت والزمان:

تكلم عندما يكون مستمعوك جاهزين لسماعك، وليس عندما تشعر أنك تريد أن تكلمهم. اختر مكاناً مناسباً يساعد على تعزيز المعنى الذي تريد توصيله.

8 ـ قيّم النتائج وتجاوب معها:

ما نتيجة حديثك على مستمعيك؟ هل فهموك؟ لماذا تكون إجابتك (نعم) ولماذا (لا)؟ ما الذي ستسعى لفعله في المرة القادمة؟

لتضمني النجاح في الحياة.. لا تغضبي لأتفه الأسباب

بعض النساء قد يتعرضن لحالات من الغضب والاندفاع في مواقف بسيطة لا تستحق.. وقد تكون المرأة ناجحة في عملها، وتشغل منصباً مرموقاً، وعلى قدر هائل من الذكاء، ولكنها تفتقد التحكم في أعصابها في خلافات صغيرة تجعلها تثور لأتفه الأسباب..

ومثل هؤلاء يطلق عليهن في علم النفس "الباحثات عن تدمير الذات"، وهن ينتمين إلى حزب "التخريب النفسي" الذي لا يمر على عضواته يوم دون خلاف أو مشادة على الماضي أو مصادمة عاطفية.

إن مثل هؤلاء الأشخاص هم الذين لا يثقون في أنفسهم، لأنهم يشعرون بأن علاقاتهم مع الآخرين غير مستقرة، وأن أي علاقة ما في العمل أو في الحياة لا بد وأن تنتهي، ولذا فإنه من الأفضل المبادرة بقطعها قبل أن يفقدها في الطرف الآخر.. وهذا السلوك يشعره في قرارة نفسه أنه صاحب قرار القطع أو الانفصال وأنه المنتصر في الحياة!

وعلماء النفس يؤكدون على أن هذا السلوك الاندفاعي الذي تضطر بعض السيدات إلى اتباعه وارتكاب حماقة ما لم تكن في الحسبان يؤثر على علاقاتهن بالآخرين، بل إنه قد يفقدهن الكثير من الصداقات في العمل والحياة..

والمرأة بطبعها اندفاعية وسهلة الغضب والاستثارة، ولذا فإن عليها أن تراجع نفسها أكثر من مرة قبل الدخول في خلاف أو مشكلة لا تستحق. وأسهل طريقة للتخلص من سرعة الغضب والاندفاع.. أن تسأل المرأة التي لا تتحكم في أعصابها قبل الوقوع في لحظة الخلاف أربعة أسئلة.. أولاً: هل أفعل ذلك لأنني أريده بالفعل؟ أم أنني أنفس عن مصادر قلق أخرى؟ وما هو السبب الحقيقي وراء هذا القلق أو الألم؟ وهل أستطيع أن أعالج الموقف دون الدخول في أزمة؟ وإذا انطلقت الشرارة الأولى في الخناقة أو الأزمة، حاولي أن تخرجي من المكان الذي اشتعلت فيه النار

حتى تتجنبي المشاركة فيها؟ وتحديد الهدف في الحياة يقود الإنسان إلى علاج العصبية المدفوعة.. والتدهور في الدخول في خلافات هو في غني عنها. والثقة في النفس تكسب الإنسان حصانة عدم الاندفاع المتهور وتبعده عن الوقوع في مشكلات بسيطة تجعله معتل المزاج.

(11) لعبة القبعات الست

طريقة القبعات الست هي: تقسيم التفكير إلى ستة أنماط واعتبار كل نمط كقبعة يلبسها الإنسان أو يخلعها حسب طريقة تفكيره في تلك اللحظة ويعتقد أن هذه الطريقة تعطي الإنسان في وقت قصير قدرة كبيرة على أن يكون متوفقاً وناجحاً في المواقف العملية والشخصية.

دعـــوة للإبـــداع

ودوافع الإبداع :

1- ذاتية وداخلية، مثل الحماس.
2- مادية ومعنوية، مثل المكافآت.
3- بيئية خارجية، مثل التصدي للمشكلات.
4- خاصة بالعمل، مثل الرغبة الشديدة في إيجاد فكرة والحصول عليها.

خصائص الإبداع :

1 – القدرة على اكتشاف علاقات جديدة.

2 – القدرة على استنطاق تلك العلاقات والإفصاح عنها.

3 – الربط بين العلاقات الجديدة وبين العلاقات القديمة التي سبق لغيره اكتشافها .

4 – توظيف العلاقات الجديدة لتحقيق أهداف معينة.

آلية عمل القبعات الست

إن القبعات ليست قبعات حقيقية وإنما قبعات نفسية. فهذه الطريقة تعطيك الفرصة لتوجه الشخص إلى أن يفكر بطريقة معينة ثم تطلب منه التحول لطريقة أخرى .. كأن يتحول مثلا إلى تفكير القبعة الخضراء والتي ترمز إلى الإبداع.

خصائص القبعات الست

إن التفكير له أنماط ستة ... نعبر عنها بقبعات ست وكل قبعة لها لون يميز هذا النمط وعندما تتحدث أو تناقش أو تفكر فأنت تستعمل نمطاً من هذه الأنماط أي تلبس قبعة من لون معين وعندما يغير المتحدث أو المناقش نمطه فهو يبدل قبعته وهذه مهارات يمكن تعلمها والتدرب عليها .

إن متعة وفاعلية التفكير لا يتحققان إلا بخلو التفكير من التداخلات التي قد تسبب في التشويش الفكري الذي يعيق الوصول إلى قرار أفضل ويعتبر التفكير البنَّاء وسيلة لتحقيق فكر غير مشوش أو متداخل . حيث نقوم بالتركيز على لون واحد والتأكد من إعطاء الانتباه الكافي لكل الأمور.

القبعات وأنماط التفكير

1- القبعة البيضاء ← وترمز إلى التفكير الحيادي .
2- القبعة الحمراء ← وترمز إلى التفكير العاطفي .
3- القبعة السوداء ← وترمز إلى التفكير السلبي .
4- القبعة الصفراء ← وترمز إلى التفكير الإيجابي .
5- القبعة الخضراء ← وترمز إلى التفكير الإبداعي .
6- القبعة الزرقاء ← وترمز إلى التفكير الموجّه .

القبعة البيضاء:

إن هذا التفكير يتميّز بالموضوعية، وهو قائم على أسس التساؤل من أجل الحصول على حقائق ؟ أرقام ؟...الخ.

القبعة الحمراء:

قائمة على ما يكمن في العمق من عواطف ومشاعر كذلك يقوم على الحدس.

القبعة السوداء:

إن أساس هذا التفكير: المنطق والنقد والتشاؤم وأنه دائماً في خط سلبي واحد.

القبعة الصفراء:

إن هذا التفكير معاكس تماماً للتفكير السلبي ويعتمد على التقييم الإيجابي، إنه خليط من التفاؤل والرغبة في رؤية الأشياء التي تتحقق والحصول على المنافع.

القبعة الخضراء:

الأخضر، رمز للإبداع والابتكار، إنه مثل نمو النبات الكبير من الغرسة الصغيرة، إنه النمو، إنه التغيير والخروج من الأفكار القديمة.

القبعة الزرقاء:

وترمز إلى التفكير الموجه (الشمولي)، إنه تفكير النظرة العامة، والسبب في اختيار اللون الأزرق هو أن السماء زرقاء وهي تغطي كل شي وتشمل تحتها كل شيء، وثانياً لأنّ اللون الأزرق يوحي بالإحاطة والقوة كالبحر، نفكر كيف نوجه التفكير اللازم للوصول إلى أحسن نتيجة.

أسلوب الأدوار الأربعة:

يقوم أساس الفكر على أن الناس في بعض الأحيان بحاجة ماسة إلى صدمة أو لطمة على الرأس لتنبيههم وإخراجهم من الروتين والنمط الفكري الذي اعتادوا عليه ومنعهم من النظر في الآفاق وفي أنفسهم ويبصرون الأمور بمنظار جديد ورؤية جديدة فيكتشفون العالم من حولهم بأفكار جديدة ويشكلون هذه الأفكار ويكونوها بشكل غير مألوف ويحكمون عليها ويقيمونها بقواعد وقوانين حديثة ومن ثم يهرعون إلى تنفيذها وتطبيقها لينتجوا منها إبداعاً يضاف إلى إنجازات الفرد أو المجتمع أو الإنسانية.

العناصر الأساسية لهذا الأسلوب :

يقوم هذا الأسلوب على فكرة تقمص أربع شخصيات أو أدوات أساسية في الحياة هي:

1 – شخصية المستكشف والتي تقود إلى البحث عن الفكرة الجديدة.

2 – شخصية الفنان والتي تقود إلى تكوين الفكرة الجديدة .

3 – شخصية القاضي والتي تقود إلى الحكم على الفكرة الجديدة .

4 – شخصية المحارب والتي تقود إلى تطبيق الفكرة الجديدة .

أسلوب الاسترخاء الذهني والبدني :

يظن معظمنا أن مشاعرنا هي التي تحكم سلوكاتنا ولكن العكس صحيح، أن سلوكنا قد يحدد حالتنا الذهنية مما يجعل محاولتنا للاسترخاء البدني وسيلة ناجحة للاسترخاء الذهني الذي هو أساس التفكير الإبداعي.

وفيما يلي بعض أساليب التوصل إلى حالة الاسترخاء الذهني علماً بأن الذكر والقرآن من أهم الوسائل التي تساعد على الاسترخاء.

ومن أهم الأساليب:

- كن مرتاحاً ولتكن ملابسك فضفاضة .
- ركز على تنفسك وتنفس بعمق وبطء ورتابة .
- اغمض عينيك وتخيل أنك في مكان هادئ وجميل، قرب بحيرة، تخيل المنظر وأنصت إليه .
- كن واعياً لكل جزء من جسدك .
- تخيل جسدك كالبالونة يتسرب منها الهواء ببطء حتى تفرغ تماماً .
- حاول التخلص من الأفكار الواعية، تخيل عقلك وكأنه سماء زرقاء شاسعة وقُم بالعد من واحد إلى عشرة، وبكل هدوء .

أسلوب الأسئلة الذكية :

إن أعمال العقل أو الفكر أو ما نسميه الاستذهان هو أخو الإبداع، إنه معالجة أو تحويل أي شيء إلى فكرة جديدة مع العلم أن أي شيء جديد ما هو إلا نتيجة إلى فكرة قديمه مطورة قد تم معالجتها وتحويرها طريقة الوصول إلى أفكار إبداعية هي عبارة عن سلسلة من التساؤلات المقصودة مختصرة بكلمة إنجليزية هي(scamper) وتعني العدو أو الركض، تتلخص هذه الخطوات والأسئلة التالية:

1 – **الإحلال** (substitute)

مثلاً ما الذي يمكن إحلال من وماذا ؟

2 – **الدمج** (combine)

مثلاً ما الأفكار التي يمكن دمجها ؟

3 – **التكيف** (adapt)

مثلاً ما الشيء الآخر الذي يشبه هذا الشي ؟

4 – **التحوير أو التفكير** (magnify or modify)

مثلاً : ما الشي الذي يمكن تكبيره أو توسيعه أو تمديده؟

5 – **الاستخدام المغاير** (uses other to put)

مثلاً : ما الاستخدامات الأخرى لهذه الفكرة ؟

6 – **الحذف أو التصغير** (minify or eliminate)

مثلاً : ماذا لو تم تصغير هذا الشي ؟

7 – **العكس أو إعادة الترتيب** (rearrange or reverse)

مثلاً : ما الترتيبات الأخرى التي يمكن عملها وتؤدي إلى نتيجة أفضل ؟

قوانين الإبداع :

هناك مجموعة من القوانين تحكم عملية الإبداع نستعرض أهمها:

القانون الأول: الوفرة

أفضل طريقة للحصول على أفكارٍ رائعة هو الحصول على أفكار كثيرة ثم تلغى الأفكار السيئة منها التفكير المستمر في قضية ما يولد الأفكار، والأفكار الكثيرة تؤدي إلى أفكار جيدة وجديدة إبداعية.

القانون الثاني : الأسبقية

احرص أن تكون أفكارك الإبداعية متقدمة على زمانك بربع ساعة وليس بسنوات ضوئية .

القانون الثالث : الصحة

ابحث دوماً عن الجواب الصحيح الآخر .

القانون الرابع : الراحة

إذا لم تنجح في البداية .. خذ فترة راحة .

القانون الخامس : التدوين

اكتب أفكارك قبل أن تنساها .

القانون السادس : الإصرار

إذا قال الجميع بأنك مخطئ فأنت خطوت خطوة إلى الأمام .. وإذا ضحك عليك الجميع فقد خطوت خطوتين إلى الأمام .

القانون السابع : البداهة

الحل لأي مشكلة موجوة مسبقاً كل ما علينا أن نسأل الأسئلة الصحيحة التي تكشف ذلك الحل .

القانون الثامن : التساؤل

الأسئلة والفرضيات الساذجة قد تأتي بأجوبة ذكية فلا تتردد من طرح التساؤلات وإن بدت بسيطة أو غريبة على ذهن المستمع .

القانون التاسع : التغيير

لإيجاد الحل للمشكلة لا تنظر إليها من نفس الزاوية التقليدية .

القانون العاشر : التخيل

حاول أن تتخيل الوضع عند حل المشكلة قبل أن تبدأ بحلها، فكل تصرف له ما يقابله، تعلم أن تنظر للأمور من الخلف إلى الأمام .. أو من داخلها إلى خارجها أو بالمقلوب .

القانون الحادي عشر : المعرفة

لا إبداع دون توفر المعرفة الكافية بالموضوع، وكلما زادت معارف الفرد في موضوع ما؛ زاد احتمال إبداعه فيه وليس شرطاً أن يكون المبدع في مجال ما مبدعاً في كل المجالات .

القانون الثاني عشر : الأصالة

إعادة النظر في أسس المشكلة والافتراضات الأساسية قد يحوِّل العوائق إلى فرص.

القانون الثالث عشر : الاستعانة

انظر للأمر من وجهة نظر شخص آخر له علاقة بالمشكلة عندما تعجز عن حلها .

القانون الرابع عشر : التشبه

التشبه مشكلة بشيء في الطبيعة، واسأل نفسك ماذا سيحدث لها عندئذ؟

القانون الخامس عشر : التقليد

قلِّد أفضل الموجود ثم عدِّل .

القانون السادس عشر : المحاولة

الإبداع لا يأتي - غالباً — من المحاولة الأولى والفشل في البداية لا يعني الفشل النهائي واحرص أن تكون العقوبة على الخطأ أقل من العقوبة على عدم المحاولة .

القانون السابع عشر : الإثارة

في معظم الأحيان تتحول الأفكار إلى إبداعات عند التركيز على الجانب المثير من الفكرة وليس على إيجابياتها أو سلبياتها .

القانون الثامن عشر : الادخار

كتابة الأفكار مثل وضع المال في البنك .

القانون التاسع عشر : التسخين

ابدأ كل اجتماع بدقيقة لتسخين الأفكار والإبداع .

القانون العشرون : الاحتمالات

توقع حدوث أكثر من احتمال ورتب نفسك لوقوعها جميعها في نفس الوقت.

وقفـــة

1) قارن نفسك برجل كان عبداً أسوداً أعوراً أفطسا وأعرجاً وأشل، ثم عمي هل هو أحسن منك في شيء لا .. لكنه رجل ناجح إنه (عطاء بن أبي رباح) كان مفتي مكة بأكملها وهذا لم يأتي من فراغ بل من علم وطلب علم ومجالسة ومزاحمة وإيجابية .

2) صارح نفسك خذ ورقة واكتب قدراتك ومهاراتك ومميزاتك وقارن بين العمل وهذه الطاقات .

3) طوِّر نفسك بعد تحديد نقاط القوة والضعف، طوِّر نفسك واعلم أن أحب الأعمال إلى اللـه أدومها وإن قل، وتذكر:

من لي بمثل مشيك المدلل   تمشي الهوينا وتجيء في الأول .

4) كل أمر تريد أن تنجح فيه مارس ومارس فيه حتى تبدع فيه فالممارسة وسيلة للنجاح، فمثلاً تريد أن تكون خطيباً مارس ذلك، والنجاح سيكون نصيب المتقدم والممارس، فهذا (ابن حزم) يكتب في كتابه مداواة النفوس (10) عيوباً كانت فيه، تخلص منها .

5) الإدارة الصلبة: النجاح مرهون بقوة الإرادة ما لم يكن عندك إرادة أنت فاشل وصاحب الإرادة يتحكم في سلوكه ويوجه أهدافه وغاياته.

قال تعالى: ﴿**وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللـهِ وَعَدُوَّكُمْ**﴾ [**الأنفال:** 60] ..

القضية قضية إرادة، فلو أرادوا لجاهدوا، وأصحاب الإرادة جاهدوا .

والإرادة هي قوة مركبة من الحاجة والميل والأمل، فالمريض محتاج للعلاج وعنده رغبة وميل للعلاج وعنده أمل في الشفاء لذلك كان عنده إرادة وهذا نصف العلاج .

6) تخلص من أمراض الإرادة فالتخلية قبل التحلية وأمراض الإرادة :

1 – فقد الإندفاع .. إنسان يريد أن يخطب أو يتعلم لكنه فاقد الإندفاع.

2 – زيادة الإندفاع .. الفعل بدون بحث ودراسة وعلم وروية لا يؤدي نتائج حتى لو أدى إلى نتائج لكنها ليست المطلوبة فالعجلة غير مطلوبة .

3 – ضعف مستوى التدين .. عدم فهم الدين كما هو، فهو يفهم الدين أنه تقوقع أو عمائم أو طقطقة مسابح أو همهمة أذكـار .

الدين دين كفاح، دين عمل، دين جهاد ونجاح ..

وكيف تريد أن تنجح وأنت ضعيف الإيمان، ضعيف الاتصال بالله وليس لك وقفات للخلو مع مالك الملك .

4 – المجتمع والصحبة .. المجتمع والأصحاب الذين تعيش معهم إذا كانوا لا يعينونك على النجاح بل يثبطونك فالنجاح محال أنت تبني وغيرك يهدم، وهذا يحتاج منك أن تهندس نفسك مع هذا المجتمع وكيف تتعايش معه وتمضي قدما .. وقف أخي مع حديث قاتل الـ (99) (كانت نجاته بتغيير المكان السوء) .

7) قَوّي إرادتك .. وكيف تقويها ؟ .. لتعلم أولاً أن الـلـه هو وحده الذي إذا أراد شيئاً أن يقول له كن فيكون، وتأمل أخي وقفة النبي صلى الـلـه عليه وسلم، عندما كلّمه عمّه في شأن الدعوة وقريش و الـلـه يا عم قوة لا تضاهيها قوة.

ونقوي إرادتنا بأمور منها :

1 – إقنع نفسك لا تكن مترددا .. تدرس أو لا تدرس .. تحفظ أو لا تحفظ. تخطب أو لا تخطب ..

2 – ثقِّف ذهنك، اقرأ كثيراً كثيراً، ليكن زادك بالليل والنهار ..

3 – حبِّب إلى نفسك النظام في بيتك ومسجدك وعملك وحياتك كلها واحفظ هذه الحكمة، (ضع كل شيء في مكانه)، وتأمل كم تضل عندما تبحث عن شيء في بيتك ومكتبتك ..

4 – إحرم نفسك شيئاً اعتادته .. الحلوى مثلاً بعد الأكل .. النوم في أوقات من اليوم .. الطعام .. غيِّر مجرى حياتك .

5 – ابتكر وأبدع وات بجديد، ولا تقل لا جديد، وليكن شعارك (وإني لآت بما لم يستطعه الأوائل ..).

6 – تعرف على شخصيات ناجحة وخالطهم واقرأ عنهم من جميع المجالات..

7 – غيِّر بيئتك والسفر له فوائد عديدة ..

8 – حدِّد هدفك وليكن هدفاً سامياً عالياً شامخاً واجعل أهدافك الصغرى تحقق الهدف الكبير ..

9 – نظِّم وقتك حتى تستفيد منه وليكن التخطيط دليلك لذلك ..

10 – اكسب عدداً كثيراً من الناس ليكونوا عوناً لك لتنجح وتعاون معهم ليتعاونوا معك في تحقيق هدفك ..

11 – ساعد غيرك على النجاح، وقد قيل إذا أردت أن تكون مهماً فكن مهتماً، ولا يؤمن أحدكم حتى يحبّ لأخيه .

12 – كن متفائلاً فلا ينجح اليائس، والنبي صلى اللـه عليه وسلم يحب الفأل الحسن ...

13 – أولاً وأخيراً: ما هي علاقتك بربك، وقد يقال لماذا أخّرت هذه النقطة؟ وأقول: إنني انتهجت نهجاً نبوياً، فإن النبي صلى اللـه عليه وسلم قال: (تنكح المرأة لأربع..) وختم بالدين ليكون حاكماً لا محكوماً .. فكل ما ذكرناه من إرادة قوية وثقة وعلاقة مع الناس إذا كان موجودا وعلاقتك بالله فاشلة فالكل فاشل، وإذا كانت معك تلك الصفات وعلاقتك بالله قوية نقول لك أبشر فإن بنيانك على تقوى وخير..

فيا أخي اذكر اللـه كثيرا واستعن به في كل أعمالك واجتنب معصيته يوفقك و اللـه الموفق والمعين ..

والآن نذكر حقائق لا تقبل الجدل:

الحقيقة الأولى : من لا يتقدم لا يبقى في موقعه بل يتقهقر .

الحقيقة الثانية : قوة الأفكار لا تجدي مالم تقترن بالتغيير .

الحقيقة الثالثة : الاستسلام للمألوف يخمد نار الفكر ..

الحقيقة الرابعة: العقل خلق ليعمل والمعرفة الجيدة إذا لم تهدي للعمل فإنه يعطلها فالعلم للعمل .. فمطلوب من المؤمن أن لا يكون فاشلاً في حياته وعاطلاً بل نريد منه أن يكون نموذجاً رائعاً لكل الناس في عمله وجهاده ودعوته.

عَلَّمَنِي النجاح

تعلّمت

- تعلمت أن العقل كالحقل، وكل فكرة نفكر فيها لفترة طويلة هي بمثابة عملية ري، ولن نحصد سوى ما نزرع من أفكار، سلبية أم إيجابية .
- تعلمت أنه في المدرسة أو الجامعة نتعلم الدروس ثم نواجه الامتحانات، أما في الحياة فإننا نواجه الامتحانات وبعدها نتعلم الدروس .
- تعلمت أن محادثة بسيطة أو حواراً قصيراً مع إنسان حكيم يساوي شهر دراسة .
- تعلمت أنه لا يهم أين أنت الآن، ولكن المهم هو إلى أين تتجه في هذه اللحظة؟.
- تعلمت أنه خير للإنسان أن يكون كالسلحفاة في الطريق الصحيح من أن يكون غزالاً في الطريق الخطأ .

- تعلمت أنه في كثير من الأحيان خسارة معركة تعلمك كيف تربح الحرب.
- تعلمت أنه يوجد كثير من المتعلمين، ولكن قلة منهم مثقفون .
- تعلمت أن مفتاح الفشل هو محاولة إرضاء كل شخص تعرفه .
- تعلمت أنه لا يجب أن تقيس نفسك بما أنجزت حتى الآن، ولكن بما يجب أن تحقق مقارنة بقدراتك .
- تعلمت أنه من أكثر الناس أذى لنا هم الأشخاص الذين أعطيناهم كل ثقتنا، لأنهم بمعرفتهم أسرارنا يستخدمونها ضدنا يوم نختلف معهم .. وهذه لا شك خيانة .
- تعلمت أن الحياة تشبه كثيراً مباراة للملاكمة، لا يهم إذا خسرت (14) جولة، كل ما عليك هو أن تسقط منافسك بالضربة القاضية خلال ثوان، وبذلك تكون الفائز الأوحد .
- تعلمت أن النجاح ليس كل شيء، إنما الرغبة في النجاح هي كل شيء .
- تعلمت أنه يجب على الإنسان كي ينجح أن يتجنب الأشخاص السلبيين والمتذمرين والمملين والمتشائمين والحاسدين .. لأن ما يقولوه عنا إذا تجنبناهم يعتبر أقل ضرراً مما يمكن أن يسببوه لنا لو لم نتجنبهم .. الملل والتذمر والتشاؤم أمراض معدية كالكوليرا .. تجنبهم دائماً .
- تعلمت أن الأشخاص الناجحين يتخذون قراراتهم بسرعة ويغيرونها ببطء، أما الأشخاص الفاشلين يتخذون قراراتهم ببطء ويغيرونها بسرعة .
- تعلمت أن كل ما نراه عظيماً في الحياة بدأ بفكرة ومن بداية صغيرة .
- تعلمت أنه يوجد هناك دائماً طريقة أفضل للقيام بعمل ما، ويجب أن نحاول دائماً أن نجدها .
- تعلمت أنه خير للإنسان أن يندم على ما فعل من أن يتحسر على ما لم يفعل.

- تعلمت أن العمل الجيد أفضل بكثير من الكلام الجيد .
- تعلمت أن الناس ينسون السرعة التي أنجزت بها عملك، ولكنهم يتذكرون نوعية ما أنجزته .
- تعلمت أن التنافس مع الذات هو أفضل تنافس في العالم، وكلما تنافس الإنسان مع نفسه كلما تطور، بحيث لا يكون اليوم كما كان بالأمس، ولا يكون غداً كما هو اليوم .
- تعلمت أنه يوجد كثيرون يحصلون على النصيحة، القلة فقط يستفيدون منها.
- تعلمت أنه عندما توظف أناساً أذكى منك، وتصل إلى أهدافك، بذلك تثبت أنك أذكى منهم .
- تعلمت أنه من أكثر اللحظات سعادة في الحياة هي عندما تحقق أشياء يقول الناس عنها أنك لا تستطيع تحقيقها .
- تعلمت أن الإنسان لا يستطيع أن يتطور إذا لم يجرب شيئاً غير معتاد عليه.
- تعلمت أن الفاشلين يقولون أن النجاح هو مجرد عملية حظ .
- تعلمت أنه لا تحقيق للطموحات دون معاناة .
- تعلمت أن المعرفة لم تعد قوة في عصر السرعة والإنترنت والكمبيوتر، إنما تطبيق المعرفة هو القوة .
- تعلمت أن الذين لديهم الجرأة على مواجهة الفشل، هم الذين يقهرون الصعاب وينجحون .
- تعلمت أن الحظ في الحياة هو نقطة الالتقاء بين التحضير الجيد والفرص التي تمر .
- تعلمت أن المتسلق الجيد يركز على هدفه ولا ينظر إلى الأسفل، حيث المخاطر التي تشتت الذهن .
- تعلمت أن الفشل لا يعتبر أسوأ شيء في هذا العالم، إنما الفشل هو أن لا نجرب .

- تعلمت أنه هناك أناس يسبحون في اتجاه السفينة وهناك أناس يضيعون وقتهم في انتظارها .
- تعلمت أن هناك طريقتان ليكون لديك أعلى مبنى: إما أن تدمر كل المباني من حولك، أو أن تبني أعلى من غيرك .. اختر دائماً أن تبني أعلى من غيرك .
- تعلمت أنه لا ينتهي المرء عندما يخسر، إنما عندما ينسحب .
- تعلمت أنه لا يتم تحقيق أي شيء عظيم في هذه الحياة من دون حماسة .
- تعلمت أن الذي يكسب في النهاية من لديه القدرة على التحمل والصبر .
- تعلمت أن الابتسامة لا تكلف شيئاً، ولكنها تعني الكثير .
- تعلمت أن كل الاكتشافات والاختراعات التي نشهدها في الحاضر، تم الحكم عليها قبل اكتشافها أو اختراعها بأنها مستحيلة .
- تعلمت أن الانتباه إلى أشياء بسيطة يهملها عادة معظم الناس تجعل بعض الأشخاص أغنياء .
- تعلمت أنه إذا أمضيت وقتاً ممتعاً وأنت تلعب أي رياضة، فأنت الفائز حتى لو خسرت النتيجة .
- تعلمت أنه من أكثر الأسلحة الفعالة التي يملكها الإنسان هي الوقت والصبر.
- تعلمت أنه يجب على المرء ألا يحاول أن يكون إنسانا ناجحاً، إنما أن يحاول أن يكون إنساناً له قيمة وبعدها يأتي النجاح تلقائياً .
- تعلمت أن الفاشلين يقسمون إلى قسمين: قسم يفكر دون تنفيذ، وقسم ينفذ دون تفكير.
- تعلمت أنه يجب على الإنسان أن يحلم بالنجوم، ولكن في نفس الوقت يجب ألا ينسى أن رجليه على الأرض .
- تعلمت أنه عندما تضحك يضحك لك العالم، وعندما تبكي فأنت تبكي وحدك.

- تعلمت أنه من لا يعمل لا يخطئ .
- تعلمت أن قاموس النجاح لا يحتوي على كلمتي "إذا" و"لكن" .
- تعلمت أن هدية بسيطة غير متوقعة لها تأثير أكبر بكثير من هدية ثمينة متوقعة .
- تعلمت أن هناك قرارات مهمة يجب أن يتخذها الإنسان مهما كانت صعبة ومهما أغضبت أناساً من حوله .
- تعلمت أنه هناك فرق كبير بين التراجع والهروب .
- تعلمت أنه إذا لم يجد الإنسان شيئاً في الحياة يموت من أجله، فإنه أغلب الظن لـن يجـد شيئاً يعيش من أجله .
- تعلمت أن الشجرة المثمرة هي التي يهاجمها الناس .
- تعلمت أن النقاش والجدال خاصة مع الجهلة خسارة بكل معنى الكلمة .. الناس لا يعترفون بأخطائهم بسهولة .
- تعلمت أنه من أجمل الأحاسيس هو الشعور من داخلك بأنك قمت بالخطوة الصحيحة حتى ولو عاداك العالم أجمع .
- تعلمت أن السعادة لا تحقق في غياب المـشكلات في حياتنـا، ولكنهـا تتحقـق في التغلـب على هذه المشكلات .
- تعلمت أن الأمس هو شيك تم سحبه، والغد هو شيك مؤجل، أما الحاضر فهو السيولة الوحيدة المتوفرة، لذا فإنه علينا أن نصرفه بحكمة .
- تعلمت أنه أولاً وأخيراً: أن أحمد الـلـه عزّ وجل على كل حال وأصلي على الحبيب المصطفى صلى الـلـه عليه وسلم .

على هامش النجاح(1)

لن تجد ناجحاً واحداً وصل إلى القمة بغير أن يستند إلى أحد من أهله أو إلى صديق أو زوجة محبة أو حب إنسان..

كل واحد منا مدين في حياته لأشخاص معروفين أو مجهولين مدّوا له يدهم عندما وقع على الأرض، أضاءوا له شمعة عندما احتواه الظلام، قالوا له كلمة حلوة ومطارق الحياة تنهال على رأسه، أعطوه ابتسامة عطف والدنيا تكشر عن أنيابها في وجه، علّموه أبجدية الحوار مع ذاته ومع الآخرين، حاوروه بصدق وحب، أعطوه من عطائهم بعلمهم وفكرهم وتوجيههم وخلقهم الكريم.

إنها أنوار ساطعة مشرقة تضيء أرجاء وأنحاء الحياة في هذه الدنيا.

(1) هذه الكلمات سطرها الكاتب والباحث: (سامي حريز)، قبل أكثر من خمس سنوات، عربون محبة لكل من وقف بجانبه إزاء معضلات الحياة، وخصوصاً أبواه الكريمان، وكانت بعنوان (شهادة صدق).

المواد الغذائية التي تساعد في تنمية القدرات العقلية[1]

مخ الإنسان القديم ومخ الإنسان الحديث.. هناك فرق!

تصوّر ماذا يحدث لو اعتدنا على إدارة ماكينة لآلاف السنين بوقود معين متوافق معها ثم استبدلنا هذا الوقود بنوع آخر مختلف إلى حد كبير؟

لا شك أن ذلك سيؤدي لصعوبات وأعطاب. وهذا هو ما حدث لمخ الإنسان الحديث..!!

فقد اعتاد مخ الإنسان البدائي القديم ولملايين السنين على وقود غذائي استمده الجسم من نوعيات طبيعية من الأغذية التي وفّرها الخالق - عزّ وجل - له على الأرض من خضراوات، وفواكه طازجة، وحبوب وبذور وأعشاب، بالإضافة للحم الأسماك، وحيوانات الصيد.

أما في وقتنا الحالي، أو منذ ما يقرب من أربعين سنة مضت، فقد حدث تغير جذري في نوعيات الطعام التي صرنا نقدمها لأجسامنا وأمخاخنا. فصار جزء كبير من طعامنا في صور غير طبيعية، مثل الأطعمة المحفوظة، والمعالجة والمجهزة، والمختلطة بمواد كيماوية غريبة على أجسامنا، وانخفضت في الغذاء نسبة الخضراوات والفواكه الطازجة، بينما زادت نسبة الدهون والسكريات. وصار المخ يعتمد في غذائه على محلات "ماكدونالز" وغيرها من مروجي الوجبات الجاهزة بعدما كان يعتمد أساساً على أغذية الحقل والمزرعة؟

ويرى الباحثون أن حدوث هذا التغير الجذري في نوعية غذائنا والذي لا يتوافق مع نشأتنا الوراثية قد أدى لبعض المشكلات أو الأعطاب التي انتشرت في زمننا الحالي، بينما لم تكن معروفة، أو ملحوظة في الأزمنة القديمة، وهذه مثل الشكوى من النسيان، وضعف التركيز، وانحطاط المزاج، أو الاكتئاب.

---

(1) د. أيمن الحسيني: كيف تعيش حياتك بمخ قويٍّ وذاكرة حديدية"؟، ص 15-19.

أيهما أفضل؟!

مقارنة بين غذاء الإنسان في العصور القديمة والغذاء الحديث:

غذاء العصور القديمة: 65% فواكه، خضراوات، بذور، مكسرات، عسل نحل، 35% بيض، أسماك، أكلات بحرية، دجاج بري، لحوم صيد.

الغذاء الحديث: 55% أغذية "حديثة" مثل: العصائر (Cerals)، الألبان، المجهزة ومنتجاتها، الحلويات والسكريات، دهون مختلفة مضافة للأطعمة.

28% لحوم دسمة ومنتجات اللحوم (مثل الهامبرجر والهوت دوج) دجاج، مغذى بمواد غير طبيعية، بيض، أسماك (بما في ذلك أسماك المزارع السميكة) .

17% فواكه وخضراوات (بما في ذلك الأنواع المحفوظة أو المعالجة)، حبوب، مكسرات.

كيف نقترب بغذائنا من الغذاء الطبيعي للإنسان القديم؟

مخك في حاجة لهذه الأغذية.

الخضراوات والفواكه الطازجة: هذه النوعية من الأغذية يرحب بها المخ كثيراً لأنها شكلت جزءاً أساسياً في غذاء الإنسان القديم فتجاوز مقدارها في غذائه اليومي ما يقرب من عشر مرات بالنسبة لغذاء الإنسان الحالي.. فقد كانت تمثل حوالي 65% من إجمالي السعرات الحرارية، وكانت مصدراً مهماً للألياف بما يعادل حوالي 100 جرام يومياً على الأقل.

ونحن أهملنا توفير هذا القدر من الخضراوات والفواكه الطازجة في غذائنا اليومي، وبخلنا على أمخاخنا بغذاء تشتاق إليه، بينما أسرفنا في تناول أغذية أخرى لا ترحب بها أمخاخنا. وصار البعض يأخذ حاجته من الفيتامينات والمعادن من المستحضرات الطبية بدلاً من أن يوفرها لجسمه من هذه النوعية من الأغذية، ولا شك أن هناك فرقاً، فالجسم يمتص المغذيات الموجودة بالطعام بدرجة أفضل بالنسبة للموجودة في المستحضرات الطبية.

الأسماك والأطعمة البحرية: من الظواهر الغذائية الصحية الملحوظة في الأزمنة القديمة وجود توازن بين أوميجا - 3 وأوميجا -6 في الغذاء المعتاد (هذان نوعان من الأحماض الدهنية التي تلعب دوراً في تغذية الجسم). فكانت نسبة كل منهما في الغذاء حوالي واحد إلى واحد.. وهذا التوازن جعل مخ الإنسان القديم يقوم بوظائفه بشكل مرن نشط.

أما في وقتنا الحالي، فإن هذا التوازن قد اختل في كثير من الأحيان، فقد تصل نسبة أوميجا -3 إلى اوميجا - 6 في غذائنا إلى نحو واحد إلى عشرون وهذا بدوره يجعل المخ في حالة كسل أو إخفاق.

وبناء على ذلك فإنه يجب أن نحاول إعادة هذا التوازن، وذلك بتوفير أوميجا - 3 وتقليل أوميجا - 6 في غذائنا اليومي؟

ولكن.. أين توجد أوميجا - 3 وأوميجا -6؟

تتوافر الأحماض الدهنية من نوع أوميجا -3 في الأسماك وخاصة الأنواع الدهنية الدسمة، مثل: سمك الماكريل، والتونا، والسالمون، والسردين.

أما الاحماض الدهنية من نوع أوميجا -6 فتتوافر في الزيوت النباتية (مثل زيت الذرة).

ولكي تحقق هذا التوازن المنشود يجب أن نهتم بتناول الأسماك البحرية وخاصة أسماك المياه الباردة (كالأنواع السابقة) وتقلل من تناول الأغذية المحتوية على أوميجا -6 (الزيوت النباتية).

- اللحوم الخفيفة: كانت لحوم الصيد التي عاش عليها الإنسان القديم تحتوي على حوالي 4.3% فقط من الدهون، بينما تحتوي أغلب لحوم العصر على نسبة من الدهون تصل إلى 25-30%.

- ومن ناحية أخرى احتوت بعض لحوم الصيد على أحماض دهنية من نوع أوميجا - 3 والتي تعد ضرورية لنمو ونشاط المخ.. فبلغت نسبتها ببعض اللحوم

حوالي 2.5%.. بينما لا توجد هذه الأحماض الدهنية المفيدة في لحوم الماشية التي نربيها اليوم.

- وبناء على ذلك فإنه لكي نغذي أجسامنا بلحوم الإنسان القديم الصحية فإننا لن نستطيع العيش على صيد الحيوانات البرية، وإنما يمكننا بدلاً من ذلك تجنب اللحوم الحمراء الدسمة والتمسك باللحوم الخفيفة.. كما يعتبر اللحم الأبيض للدجاج من اللحوم قليلة الدسم والغنية بالبروتينات.

- الحبوب المجففة والبذور والمكسرات: كانت هذه النوعيات من الأغذية (مصل الحمص وأبو فروة والسمسم والجوز والبندق والفول السوداني إلى آخره) من الأغذية التي اعتمد على تناولها الإنسان القديم بدرجة كبيرة، حيث كان يلتقطها من الأشجار ويتناولها مع لحم الصيد والنباتات البرية والخضراوات والفاكهة.

ونحن نأكل هذه النوعيات من الأغذية ولكن للأسف بعدما نخلطها بمواد أخرى، أو نحفظها بمواد كيماوية ضارة، وهو ما لم يفعله الإنسان القديم، مما يجعلها بالتالي محملة بمواد غريبة على أجسامنا وأمخاخنا وضارة بها.. وذلك مثل الحبوب والبقول المحفوظة بطريقة التعليب، والفول السوداني المجهز بالملح (كلوريد الصوديوم). فلكي نمد أجسامنا بهذه الأغذية في صورة صحيحة سليمة، يجب أن نحصل عليها في صورة طبيعية، ونعدها للأكل بدون إضافات ضارة بالصحة (مثل ملح الطعام).

النخالة والخبز والمكرونة: هذه النوعية من الأغذية تمثل جزءاً أساسياً في غذائنا الحالي، لكن تعتبر في الحقيقة أغذية "حديثة" على أمخاخنا، فيرجع تاريخ ظهورها إلى نحو عشرة آلاف سنة، وهو عمر الثورة الزراعية، ولذا فإنها كانت غير معروفة للإنسان الحجري، وتعتبر غير متوافقة مع نشأتنا الجينية.

ولكن السؤال الآن: هل هناك ضرر من تناول هذه الأغذية؟

يقول دكتور "بويد أيتون" أستاذ التغذية بجامعة اتلانتا الأمريكية : إنه لا يحتمل وجود ضرر من هذه النوعية من الأغذية ولكن لا ينبغي أن تحتل في غذائنا اليومي حيّزاً أكبر من حيّز الخضراوات والفاكهة.

الألبان ومنتجاتها: تعتبر الألبان ومنتجاتها (مثل الجبن والزبادي والقشطة) أغذية مفيدة، ولكن يكمن ضررها في احتوائها على نسبة عالية من الدهون المشبعة والتي وجد أنها تحفز على حدوث تصلب الشرايين (مثل شرايين المخ والشرايين التاجية).

ومن ناحية أخرى، فإن بعض الناس لديهم نقص في الإنزيم الضروري لهضم سكر اللبن مما يجعل هذه النوعية من الأغذية غير متوافقة مع أجسامهم وتصيبهم بمتاعب مختلفة، وبصفة عامة يجب التقليل من تناول الألبان ومنتجاتها.

السكريات: اعتاد الإنسان القديم على الحصول على السكريات من عسل النحل والفاكهة.. أما إنسان العصر فإنه يحصل على أغلب حاجته من السكريات من السكر الأبيض المكرر.. أما إجمالي نسبة السكريات التي نحصل عليها من الفاكهة فلا تتعدى ربع كمية الكربوهيدرات التي نتناولها.

إن تناول السكر الأبيض من ناحية لا يتفق مع نشأتنا الجينية، لأن أجدادنا القدامى لم يعرفوه ولم يستعملوه، كما أن الإفراط في تناوله من ناحية أخرى يضر بصحة الجسم والمخ بطرق لا تزال غير واضحة أو مؤكدة. وإنما من المؤكد أن ذلك يرهق غدة البنكرياس المفرزة لهرمون الإنسولين، ومع الوقت تقل كفاءة الإنسولين ويرتفع مستوى الجلوكوز بالدم، وقد يؤدي كذلك لارتفاع مستوى الدهون الثلاثية.

الزيوت النباتية: لقد اتضح للباحثين أن الإفراط في تناول الزيوت النباتية متعددة اللا تشبع مثل زيت الذرة وزيت دوار الشمس يحفز على سوء أداء الخلية بما في ذلك خلايا المخ، بل إن ذلك يمكن أن يحفز أيضاً على حدوث تغير حلوى سرطاني.

ولذا يجب الحد من تناول الزيوت النباتية.

ولكن في الوقت نفسه وجد أن بعض أنواع الزيوت تتوافق مع حاجة المخ وتفيده، وهذه تشمل: زيت الزيتون، وزيت بذر الكتان (الزيت الحار) وزيت الكاثولا.

الصوديوم والبوتاسيوم: التوازن بين نسبة الصوديوم ونسبة البوتاسيوم في الجسم يؤثر على صحتنا وحيويتنا.

ويعد أفضل توازن بينهما أن تكون نسبة البوتاسيوم أعلى من نسبة الصوديوم.

ولكي نلتزم بهذا التوازن المطلوب لا بد أن نقلل من تناول ملح الطعام والأطعمة المملحة لتقليل نسبة الصوديوم، وأن نهتم كذلك عند شراء الأغذية المجهزة بملاحظة مقدار احتوائها على الصوديوم.. وفي الوقت نفسه يجب أن نزيد اهتمامنا بتناول الخضراوات والفاكهة لزيادة الحصول على البوتاسيوم.

كلمات في النجاح

(اخترناها لك)

- أنفع الكنوز محبة القلوب.
- أنت بين خيارين: إما أن تسيطر على مشاعرك الثائرة فتقودها، أو تتركها لتسيطر عليك فتقودك، وحينها خسرت المعركة.
- اغتنم الصدق في كل موضع، واجتنب الشر والكذب؛ تسلم.
- لن تستطيع الخوض في غمار حنايا أفئدة من حولك حتى تستميلها بالمودة والنقاء والصفاء.
- ضع نصب عينيك دائماً: الصراحة والمواجهة هي العنصر الفعال في التواصل السليم.
- التغيير قانون ثابت في الحياة.
- الإبداع ليس موهبة يولد بها البعض ويحرم منها آخرون، وإنما هو فن مثل كل الفنون يمكن تعلمه من قبل الجميع.
- تكمن عظمة الحياة في قابليتها للتغيير وقدرتها على التطوير، وتكمن عظمة الإنسان في قدرته على أن يكون فاعل ذلك.
- التجديد سر استمرار الوجود، والبقاء في حالة واحدة يعني الجمود والموت.
- من الصعب إحراز النجاح دون القيام بأي تجديد في العمل أو تطوير في الأسلوب.
- قائمة أولويات الشخص تحدد موقعه في الحياة.
- كثير من الفاشلين هم ضحايا أولوياتهم.
- هناك مقدرتان في الإنسان لا تقدران بثمن: القدرة على التفكير، والقدرة على القيام بالأشياء حسب أهميتها.
- رتب الأمور حسب الأهمية وضع جداول يومية لأعمالك، وحاول الالتزام بها.
- استغل أفضل الأوقات لإنجاز الأمور ذات الأهمية الكبرى.

- اجعل جدولك مرناً؛ بحيث تدخل عليه المرح وتضيف الأعمال الطارئة.
- سابق نفسك في العمل حتى تحقق آمالك التي سبقتك.
- التحدي الحقيقي في إنجاز الأعمال يكمن في أن تعمل بأقصى ما تستطيع، وليس بمقدار أداء الواجب فحسب.
- أضف كل يوم بعض الجهد الذي بذلته في اليوم الذي سبقه، فسرعان ما تكتشف أن قدراتك أكثر بكثير مما كنت تظن.
- الاجتهاد هو من أكثر ما يميز الناجحين عن غيرهم.
- التزم مواعيد محددة، وواظب على الحركة.
- أحب للناس ما تُحبّ لنفسك واحترم مشاعر الآخرين.
- من يعطي قلبه للآخرين فإنما يعطيهم قلباً واحداً ويأخذ منهم قلوباً كثيرة.
- من المستحيل أن يوجد شخص ناجح قليل الصداقات.
- بالانضباط في المواعيد تربح أوقاتاً كثيرة، وتنظيم العالم يبدأ من تنظيم نفسك.
- امدح بصدق، وكن رصيناً، وانتقد بلباقة، وأشير إلى الأخطاء بطريقة غير مباشرة.
- العلم حياة القلوب ونور الصدور وجلاء الهموم، وهو مصباح العقل ومنطق الحكمة.
- أكثر الناس قيمة أكثرهم علماً، والعلماء باقون ما بقي الدهر.
- العلم جنة؛ فمطلبه عبادة ومذاكرته تسبيح والبحث عنه جهاد.
- تعلم ما يربطك بعملك واعتمد الأصول.
- ما نال أحد فوزاً كالعلم، ومن علم فقد علم أنه كان يوماً جاهلاً.
- كلّما زاد علمي، زاد علمي بجهلي.. ومن تعلّم شيئاً فقد جهل أشياءً..
- وأخيرا.. فالعلم مطلب الأنبياء وحاجة العقلاء. ولن أسهب فقد وفى رسول اللـه صلى اللـه عليه وسلم في حثنا على ذلك.

- إياك أن تخوض الحياة دون خطة واضحة المعالم لمواجهة متطلباتها.
- من المستحيل أن تنتج الفوضى إلا الفشل والتخطيط إلا النجاح.
- الشعوب التي تعرف كيف تخطط وكيف تبرمج وكيف تنفذ هي صانعة الأمجاد.
- اجعل عقلك متفتحاً وقابلاً للتغيير طوال الوقت، ولا يمكنك التقدم إلا بمراجعة خطة أهدافك.
- اعلم بأن لكل قطار وصول، ولكل دمعة نزول، ولكل وردة ذبول، إلا المحبة في الله لا تفنى ولا تزول.
- ضع نصب عينيك حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم: " إنَّ الله إذا غضب من عبدٍ رزقه من مالٍ حرام، وإذا اشتدّ غضبه عليه بارك له فيه".
- وأيضاً: "إذا دعتك قدرتك على ظلم الناس فتذكر قدرة الله عليك"..
- لا يقفز أحد على قمة الجبل مرة واحدة، وإنما يصعد خطوة خطوة.
- دافع الإنجاز الحماس، وبقدر ما تكون الأعمال عظيمة بقدر ما تحتاج إلى حماس.
- حسن الإدارة وحسن الأداء دوافع نحو النجاح.
- استعن بالمثابرة وتكرار العمل؛ فهما اللذان يحققان الإنجازات الكبرى في التاريخ.
- اعتمد على سلاح التركيز، فهو عين القوة.
- تعود الانضباط في جميع أمور الحياة.
- ابدء بنفسك وحاول أن تنجح في إدارة ذاتك وفي تعاملك مع تصرفاتك.
- أنت المبدأ، وأنت المنطلق؛ فعدم الثقة يؤدي إلى التكاسل عن الخير.
- ردد الكلمات التي تدفع للنجاح (أحاول، أتعلم، أفكر).
- اعترف بعيوبك وتخلص منها، واكتب النقائص التي فيك وعالجها.
- اقض على نقاط الضعف وزد من عناصر القوة، ومن صحت بدايته صحت نهايته.

- إن للنجاح أسباباً، وبمناسبة قرب موعد الاختبارات، وبما أننا في اختبار دائم في هذه الحياة أقدم لك بعض عوامل وأسباب النجاح؛ لعلها تكون مفاتيح تساعدك على تحقيق التفوق:

1- أنه من المحال أن تخوض سفينة النجاح غمار الحياة دون دفة الإيمان.. فالإيمان والأمل جناحان يطير بهما المسلم نحو النجاح. والقلب العامر بالتقوى ونور الـلـه هو القادر على تفتيت العقبات وتذليل الصعاب. كما أن الإيمان سلاح الروح ضد الموبقات، وملجأ النفس عند الملمات، ووسيلة النجاح في معترك الحياة.

2- أن كل شيء في الحياة يبقى بلا معنى دون الإيمان، وأوله النجاح. أي شيء يحدوك نحو الأمل غير الإيمان؟ وأي شيء يدفعك للعمل غير الإيمان؟ وأي شيء يمكنك من تجاوز المحن غير الإيمان؟ (الإيمان تصديق الجنان، وقول اللسان، وعمل بالأركان) لا يمكن تحقيق الهدف دون الإيمان الراسخ بالثقة بالله تعالى والالتجاء إليه بطلب التوفيق والنجاح.. قال تعالى: [وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ الـلـهُ الدَّارَ الآخِرَةَ وَلا تَنسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا] فمسيرة النجاح الدنيوي مقرونة بالنجاح الأخروي، وهو نيل رضا الباري تعالى، وإذا سعى المرء للنجاح الأخروي نال الدنيا بحذافيرها..

3- تخيل شخصاً يسعى للنجاح دون اليقين بأن هناك إيماناً عميقاً بجدوى العمل الذي به يريد تحقيق الهدف، كيف تكون الرؤى المستقبلية لحياته؟ ستكون رؤى ضبابية، وعندها يصبح فرداً عديم النفع لنفسه ولمن حوله.. إذن بالإيمان ننجز الكثير من العمل المقرون بالعون الإلهي بإذنه تعالى..

4- لا يربح في النهاية إلا من يستطيع أن يبني جسراً من الثقة بينه وبين الناس، وليست مواد ذلك الجسر إلا الالتزام بالأصول الأخلاقية.

5- الأخلاق - وليست القوة - هي حصان السباق في اكتساب الناس.

6- النجاح والفاعلية والإنتاج هدف كل إنسان بل وإن كان الإنسان فاشلاً لا يريد أن يسمع أنه فاشل، فكن فعّالاً ومنتجاً.

7- ابدأ بنفسك أنت المبتدأ وأنت المنطلق والإنتاج فأول طريق النجاح في الحياة النجاح في إدارة ذاتك والتعامل معها ﴿**إِنَّ اللَّهَ لا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ**﴾ [الرعد: من الآية11] تأمل: يقول اللـه: (حتّى ما يغيِّرواً أنفسهم) فابدأ بالنقد الذاتي لنفسك وتنمية مواهبك .

8- ثق بنفسك ولا شيء أضر على الإنسان من عدم ثقته بنفسه ولا شيء يهدم الثقة بالنفس أكثر من الجهل بها وعَظِّم الجهل بنفسك احتقارها ومنعها من المبادرة والإيجابية، ولا نقصد بالثقة الكبر والغرور، فالصالح للخطابة مثلاً لم يكن خطيباً في عشية وضُحاها بل ابدأ وبادر وجرّب في محيط صغير ثم في أكبر وأكبر حتى تصبح خطيباً بارعاً وكذلك المدير الناجح والتاجر الناجح .

أيتها الأجيال.. قفوا قليلاً[1]

صاح هذه قبورنا تملأ الرحب
فأين القبور من عهد عـاد

خفــف الوطء ما أظن أديم
الأرض إلا من هذه الأجساد

وقبيح بنــا وإن قــدم العهد
هوان الآبـاء والأجــداد

(1) هذه الأبيات الجميلة للشاعر أبي العلاء المعري.

أخـــي الحبيـــــب

قـــف

يا من خلقك ربك فسواك، وهو الذي رزقك وكساك، ومن كل خير سـألته أعطاك.. ومع ذلك عصيت وما شكرت، وأذنبت وما استغفرت تنتقل من معصية إلى معصية ومن ذنب إلى ذنب كأنك ستخلد في هذه الدنيا ولن تموت، تبارز اللـه بالمعاصي والذنوب غافلاً ساهياً عن علاّم الغيوب.. فمتى ستتوب .. متى ستتوب؟! أتتوب عند هجوم هادم اللذات؟!

أتتوب عند الممات؟! وهل تظن أنه سيقبل منك ذلك في تلك اللحظات، قد تقول ماذا أفعل؟ ماذا أصنع؟! أذنبت كثيراً عصيت كثيراً؟! أقول لك أخي: عجّل عجّل ما زال باب التوبة مفتوحاً

* * * * *

سُئل لقمان الحكيم يوماً: ممن تعلّمت الحكمة؟ قال: من الجهلاء.. فكلما رأيت عيباً فيهم تجنبته.

* * * * *

يا من يعيبُ والعيبُ فيه متشعب
كم فيك من عيبٍ وأنت تعيب

وأفضل قسم اللـه للمرء عقله
فليس من الخيرات شيء يقاربه

قال عثمان بن عفان رضي الـلـه عنه:

(إنما أعطاكم الـلـه الدنيا لتطلبوا بها الآخرة، ولم يعطكموها لتركنوا إليها. إن الدنيا تفنى والآخرة تبقى، فلا تبطرنكم الفانية، ولا تشغلنكم عن الباقية).

* * * * *

قد تصاحب شخصاً لمدة ثلاثين سنة، وقد تخاصمه في ثلاثين ثانية.

* * * * *

عش ما شئت فإنك ميت، وأحبب من شئت فإنك مفارقه، واعمل ما شئت فإنك مجزي به.

* * * * *

قيل للحسن البصري: ما سرّ زُهدك في الدنيا؟

فقال: علمت بأن رزقي لن يأخذه غيري فاطمأنّ قلبي له، وعلمت بأن عملي لن يقوم به غيري فاشتغلت به، وعلمت أن الـلـه مطلع عليّ فاستحييت أن أقابله على معصية، وعلمت أن الموت ينتظرني فأعددت الزاد للقاء الـلـه.

* * * * *

اجتمع "قس بن ساعدة" و"أكتم بن صيفي" فقال أحدهما لصاحبه: كم وجدت في ابن آدم من العيوب؟ قال: هي أكثر من أن تحصى، وقد وجدت خصلة إذا استعملها الإنسان سترت عيوبه. قال: وما هي؟ قال: حفظ اللسان؟.

* * * * *

الإنسان يولد مرتين

مرة.. عندما يخرج من ظلمات بطن أمه إلى نور الدنيا.. ومرة عندما يخرج من ظلمات المعصية إلى نور الطاعة.

(ابن القيم الجوزية)

* * * * *

نصائح طبيب:

لا تتزوج إلا شابة، ولا تأكل اللحم إلا فتيتاً، ولا تأكله حتى تتم طبخه، وكل ما أحببت من الطعام واشرب عليه، فإن شربت فلا تأكل، وإن أكلت في النهار فنم، وإن أكلت في الليل فامش قبل أن تنام ولو مئة خطوة.

* * * * *

قطرة عرق في الميدان توفر كثير من الدماء في المعركة.

العقل لؤلؤة تضيء الطريق.

* * * * *

من خير الاختيار: صحبة الأخيار.

* * * * *

لو كان للعلم دون التقى شرف

لكان أشرف الناس إبليس

* * * * *

لا يزال المرء عالماً ما طلب العلم، فإذا ظن أنه علم فقد جهل.

* * * * *

شكوت إلى وكيع سوء حفظي
فأرشدني إلى ترك المعاصي
وأخبرنـــــي بأن العلــــم نـــور
ونور الـلـه لا يُهدى لعاصـي

* * * * *

قال بعض الحكماء

إن ضعفت عن ثلاث فعليك بثلاث: إن ضعفت عن الخير.. فأمسك عن الشر وإن ضعفت عن نفع الناس.. فلا تضرهم وإن ضعفت عن الصيام.. فلا تأكل لحوم الناس.

* * * * *

يقول الحسن البصري:

"ما من يوم ينشق فجره إلا وينادي: يا ابن آدم أنا خلق جديد، وعلى عملك شهيد، فتزوّد منّي فإني إن مضيت لا أعود إلى يوم القيامة".

خطب عبد الملك بن مروان يوماً خطبة بليغة ثم قطعها وبكى بكاءً شديداً ثم قال: يا رب إن ذنوبي عظيمة وإن قليل عفوك أعظم منها. اللهم فامح بقليل عفوك عظيم ذنوبي، قال الأصمعي: فبلغ ذلك الحسن فبكى وقال: لو كان الكلام يكتب بالذهب لكتب هذا الكلام.

الوقت حياة

إن رأس مال المسلم في هذه الحياة وقت قصير أنفاس محددة، وأيام معدودة فمن استثمر تلك اللحظات والساعات في الخير فطوبى له، ومن أضاعها وفرّط فيها فقد خسر زمناً لا يعود إليه أبداً.. عمر الإنسان هو موسم الزرع في هذه الدنيا وحصاد ما زرع في الآخرة، فلا يحسن المسلم أن يضيّع أوقاته وينفق رأس ماله فيما لا فائدة فيه.. إن السنة شجرة والشهور فروعها والأيام أغصانها والساعات أوراقها والأنفاس ثمارها فمن كانت أنفاسه في طاعة اللـه فثمرته شجرة طيبة ومن كانت أنفاسه في معصية اللـه فثمرته شجرة خبيثة.

* * * * *

كلمات مضيئة

- أعظم كلمة هي اللـه.
- أرق كلمة هي المحبة.
- أعمق كلمة هي النفس.
- أقرب كلمة هي الآن.
- أقوى كلمة هي الحق.
- أسرع كلمة هي الوقت.

* * * * *

تعلم

تعلم من النحل الكسب، ومن الأسد الشجاعة، ومن الديك النشاط، ومن المرأة الشفقة، ومن الخير الحب، ومن الحب العطاء، ومن الزهرة الإشراق، ومن الجبل الثبات.

ابتسم

قال المعلم المناوب للطالب: حاول أن لا تتأخر عن موعد الاصطفاف الصباحي.

الطالب: ولكنكم تقرعون الجرس قبل موعد وصولي!!

* * * * *

آفات

تقول العرب

- آفة المرؤة خلف الوعد.
- وآفة الجود الإسراف.
- وآفة الحديث الكذب.
- وآفة العلم النسيان.

* * * * *

كلمات خالدة

يقول أحمد أمين مخاطباً ابنه:

أليس عجيباً أن تسمع من زملائك أنهم يريدون قتل الوقت بلعب الورق، أو بالحديث التافه، أو بالكلام في أعراض الناس، أو نحو ذلك؟ كأن الوقت عدو يقاتل، مع أنه المادة الخاصة للحياة، وهو أجدر بأن يصادق. لا أن يقاتل، ولكن كم يجني الإنسان على نفسه بمعاداة أحق شيء بالصداقة" .

* * * * *

إذا سألتني: من هو المنافق؟

أقول لك:

هو كائن يقف حائراً كل صباح أمام حذائه وبطاقته الشخصية، ولا يدري أيهما يرتدي في قدميه.

* * * * *

وإن سألتني : ما هو الحب؟

أقول لك:

هو ثقة متبادلة ومشاركة ومسامحة، هو الإخلاص الدائم والشعور المتجدد، هو أضواء الحاضر وأمل المستقبل.

* * * * *

الإنسان الكاذب: هو ضعيف النفس.

الإنسان المغرور: هو المتباهي الذي يرى صورته معكوسة.

الإنسان الصادق:هو قوي الإيمان.

الإنسان الفاشل: هو ضعيف في مقاومته وإرادته

* * * * *

الكبار ليسوا كباراً إلا لأننا نحملهم فوق أكتافنا، فإذا ما هززناهم تساقطوا.

* * * * *

المتكبر يبدو صغيراً في أعين الناس، فهو كالواقف على رأس جبل شاهق؛ لأنه يرى الناس صغاراً فيرونه صغيراً. عليه أن ينزل إليهم حتى يروه كبيراً؛ لأنهم لا يستطيعون الصعود إليه.

عدو عاقل خير من صديق جاهل.

أجمل ابتسامة تلك التي تشق طريقها وسط الدموع.

الصديق: هو الذي إذا حضر رأيت كيف تظهر لك نفسك لتتأمل فيها، وإذا غاب أحسست أن جزءاً منك ليس فيك، فسائرك يحن إليه، وإذا مات يومئذ لا تقول: إنه مات لك ميت، بل مات منك ميت.

* * * * *

اطلبوا الخير من أفواه شبعت ثم جاعت،

ولا تطلبوه من أفواه جاعت ثم شبعت.

* * * * *

ابتعد عن الشوك

ش/ شراكة و/وكالة ك/ كفالة

* * * * *

توكلت في رزقي على اللـه خالقي وأيقنت أن اللـه لا شك رازقي

وما يك من رزقي فليس يفوتني ولو كان في قاع البحار العوامق

سيأتي به اللـه العظيم بفضله ولو لم يكن مني اللسان بناطق

ففي أي شيء تذهب النفس حسرة وقد قسم الرحمن رزق الخلائق

تواضع تكن كالبدر تبصر وجهه على صفحات الماء وهو رفيعُ

ولا تك كالدخان يعلو نفسه إلى صفحات الجو وهو وضيع

ومن تكن العلياء همة نفسه فكل الذي يلقاه فيها محبب

قال الشافعي رحمه اللـه:

ومن لم يذق مر التعلم ساعة تجرع ذل الجهل طول حياته

ومن فاته التعليم وقت شبابه فكبر عليه أربعاً لوفاته

* * * * *

قال علي كرم الـلـه وجهه من جمع ست خصال لم يدع للجنة مطلباً ولا عن النار مهرباً:

أولهما:

من عرف الـلـه فأطاعه	وعرف الشيطان فعصاه
وعرف الحق فاتبعه	وعرف الباطل فاتقاه
وعرف الدنيا فرفضها	وعرف الآخرة فطلبها

فوائح صحية:

البقدونس له مفعول مسكن للألم وخاصة عند التهاب القرنية لاحتوائه على فيتامين(أ)

إن نوم النهار يورث الأمراض الرطوبية، ويفسد الطحال ويرخي العصب.

من فوائد الزيوت إكساب الجلد نعومة.. ويعجل بشفاء الجروح.

* * * * *

مر إبراهيم بن أدهم على رجل وجهه ينطق بالهم والحزن، فقال إبراهيم: إني سأسألك عن ثلاثة فأجبني؟

فقال إبراهيم: أيجري في هذا الكون شي لا يريده الـلـه؟

فقال الرجل: لا؟

فقال إبراهيم: أفينقص من رزقك شيء قدّره الـلـه؟

فقال الرجل: لا

فقال إبراهيم: أفينقص من أجلك لحظة كتبها الـلـه؟

فقال الرجل: لا

فقال إبراهيم: فعلام الهم!!

* * * * *

قالوا:

- من رفع نفسه فوق قدرها صارت نفسه محجوبة عن نيل كمالها.
- إذا مدحك واحد بما ليس فيك فلا تأمن أن يذمك بما ليس فيك.
- إذا سئل غيرك فلا تجب فإن ذلك استخفاف بالسائل والمسؤول.

* * * * *

سئلت عجوز يفيض وجهها بشراً وجمالاً:

أي مواد التجميل تستعملين؟

فقالت: استخدم لشفتي الحق، ولصوتي الذكر، ولعيني غض البصر، وليديّ الإحسان، ولقوامي الاستقامة، ولقلبي حب، اللـه ولعقلي الحكمة، ولنفسي الطاعة، ولهواي الإيمان.

* * * * *

تزوّج أعرابي بامرأة جميلة وكان الأعرابي دميماً، فقالت له يوماً إني لأرجو أن أكون أنا وأنت في الجنة. قال: ومن أين حكمت لنا؟ قالت: لأنك أعطيت مثلي فشكرت وأعطيت مثلك فصبرت... والصابر والشاكر في الجنة.

واجب وأوجب

سئل الإمام الشافعي رضي اللـه عنه: عن ستة أمور: واجب وأوجب

عجيب وأعجب.. صعبٌ وأصعب.. فأجاب:

من واجب الناس أن يتوبوا.. لكن ترك الذنوب أوجب، والدهر في صرفه عجيب.. وغفلة الناس أعجب، والصبر في النائبات صعب، لكن فوات الثواب أصعب

* * * * *

قال الإمام علي رضي الـلـه عنه:

تزود من الدنيا فلست بعالم إن جن عليك الليل هل تعيش إلى الفجر

فكم من صحيح مات من غير علة وكم من سقيم عاش حيناً من الدهر

وكم من فتى أمسى وأصبح ضاحكا وأكفانه في الغيب تنسج ولا يدري

فمن عاش ألفاً وألفين حجة فلا بد يوماً أن يسير إلى القبر

كلمـــة خالــــــدة[1]

كيف نضاعف حياتنا؟

عندما نعيش لذواتنا فحسب، تبدو لنا الحياة قصيرة ضئيلة تبدأ من حيث بدأنا نعي، وتنتهي بانتهاء عمرنا المحدود!...

أما عندما نعيش لغيرنا، أي عندما نعيش لفكرة فإن الحياة تبدو طويلة عميقة، تبدأ من حيث بدأت الإنسانية وتمتد بعد مفارقتنا لوجه هذه الأرض!

يبدو لي أن المسألة من البداهة بحيث لا تحتاج إلى جدال..

إننا نعيش لأنفسنا حياة مضاعفة حينما نعيش للآخرين، وبقدر ما نضاعف إحساسنا بالآخرين نضاعف إحساسنا بحياتنا ونضاعف هذه الحياة ذاتها في النهاية!..

(1) سطرها وكتبها الشهيد الحي: سيّد قطب "رحمه الـلـه".

الاستراحة الرابعة

كلمات للدكتور مصطفى السباعي[1]

(1) من كتابه: هكذا علمتني الحياة 2/1 (مختارات).

1- سر النجاح

سر النجاح في الحياة أن تواجه مصاعبها بثبات الطير في ثورة العاصفة

2- لا تستعجل الرئاسة

لا تستعجل الرئاسة؛ فإن كنت أهلاً لها قدّمك زمانك، وإن كنت غير أهل لها كان من الخير لك أن لا ينكشف نقصانك.

3- خذ مائة وأعطني واحداً

خذ من أمتنا مائة مصور، وأعطها طياراً واحداً، وخذ منها ألف مغن وأعطها مخترعاً واحداً، وخذ منها كل العابثين واللاهين وأعطها مُجّداً واحداً.

4- مشكلة الشباب

مشكلة الشباب اليوم: تحديد الهدف، وملء الفراغ، وللثاني صلة وثيقة بالأول

5- لكي نكون سعداء

نحن لا نحتاج لكي نكون سعداء إلى أن نعلم ما نجهل، أكثر من حاجتنا على أن نتذكر ما نعلم، وأكثر متاعب الإنسان في حياته ناشئة من نسيانه للحقائق التي يعرفها.

6- حوار مع السعادة

قيل للسعادة: أين تسكنين؟

قالت: في قلوب المؤمنين.

قيل: فبم تتغذين؟

قالت: من قوة إيمانهم.

قيل: فبم تدومين؟

قالت: بحسن تدبيرهم.

قيل: فبم تستجلبين؟

قالت: أن تعلم النفس أن لن يصيبها إلا ما كتب الـلـه لها.

قيل : فبم ترحلين؟

قالت: بالطمع بعد القناعة، وبالحرص بعد السماحة، وبالهم بعد السرور، وبالشك بعد اليقين.

7- كيف تعيش في الحياة

لا تيأس؛ فاليأس كفر برحمة الـلـه، ولا تغضب؛ فالغضب قتل لفضائل النفس، ولا تحقد؛ فالحقد تشويه لجمال الحياة، ولا تحزن؛ فالحزن إتلاف لأعصاب الجسم والروح، وتحمل من الهموم ما لا يغنيك، وما لا ينسيك سلطان الـلـه قضاءه وقدره في تصاريف الزمان، ولا تعش غير مبال بما يجري حولك؛ فالمشاركة الوجدانية أنبل خصائص الإنسان، ولا تكن أنانياً؛ فالإيثار أجمل فضائل الإنسان.

8- كيف تكون سعيداً

أدِّ واجبك على خير ما يرضي الـلـه، واخدم الناس على خير ما يرضي الناس، وتعلم أكثر مما تستفيد من العلم به، وافتح قلبك لأكرم ما في الحياة من مباهج، واغمض عينك عن اقبح ما فيها من مساوئ، تكن سعيداً في الأرض وفي السماء.

9- كيف تتصرف في المشكلات؟

إذا وقعت في مشكلة أو أزمة أو مصيبة، فافرض أسوأ ما يكون منها، فإن وقع ما افترضته لم تفاجأ، وإن لم يقع، رأيت ذلك نعمة ترتاح إليها، وفي كلا الأمرين: تخفيف من قلق نفسك وتعب أعصابك.

10- بم يتحقق النجاح

لا يتحقق النجاح إلا بثلاث: تحديد الهدف بدقة، واحتمال المشاق والمكاره، والاستهانة بالعوائق والأخطار إلى حد معقول[1].

---

(1) هكذا علمتني الحياة (2/1) ، د. مصطفى السباعي.. دار السلام: القاهرة، ط1، 1998م - 1418هـ

أولاً : فكّر بالنجاح واعمل كأنه يستحيل عليك الفشل

- لا تستحق النجاح إلا إذا لم ترضى بأقل منه .
- إعلان العصيان على الفشل، قبل البدء في العمل، كفيل بأن يجعل النجاح أقرب .
- كما أن لك حق التنفس .. وحق الارتواء .. وحق الملبس والمسكن.. فإن لك الحق ان يكون لك دور في الحياة يتناسب من إنسانيتك وإصرارك على أداء هذا الدور هو الذي يجعلك قادراً على تحقيقه.
- النجاح قرار يتخذه صاحبه عن سابق تصميم واصرار وليس مجرد فرصة طائشة تؤاتيه من دون ميعاد

ثانياً : قلّد الناجحين

- كن فطناً، انظر كيف يعمل الناجحون وقلدهم في ذلك.
- لولا أن كل جيل جديد يتعلم من الذي سبقه لكان علينا دائماً أن نعيد تجارب القرون الأولى.
- ما ينجح مع شخص ينجح مع غيره، وما ينجح في مكان ينجح في كل مكان.
- إن لفن التقليد من الأهمية بمقدار ما لفن الإبداع، بل لا يوجد إبداع جديد إلا على إطلال القديم وتقليداً له .

ثالثا : ابدأ بالممكن .. يستسلم لك المستحيل

- قد يصعب عليك شيء واحد .. ويسهل عليك ألف شيء آخر.
- الخطوة الأولى في قطع طريق طويل لا تختلف عن الخطوة الأخيرة إلا في أن صاحبها يكون في البداية على شك من أمره، بينما يكون على يقين منها في النهاية.
- من نعم اللـه تعالى على البشرية، أن الممكنات أكثر من المستحيلات، وأن كل أمر مستحيل يحيط به ألف أمر ممكن.
- قائمة الممكنات بلا حدود، أما قائمة المستحيلات فمحدودة.

رابعاً : تعلم فن التأثير على الناس

- يتمثل نجاح المرء أياً كان، في قدرته على أن يحمل الناس على عمل ما يريده منهم.
- من أوتي القدرة على التأثير في الناس، فقد أوتي خيراً كثيراً.
- الناس في كل الحالات هم الهدف، وهم الوسيلة أيضاً لتحقيق الأهداف .
- تستحق كل الطاعة من قبل الآخرين إذا أعطيتهم كل الرعاية من نفسك .

خامساً : انشد النجاح الطويل الأمد

- القصور المبنية على الرمال، سرعان ما تدمرها الريح كذلك النجاحات قصيرة الأمد...
- أن تحقق أهدافا كبرى ولو متأخراً، خير من أن تحقق أهدافا صغيرة في وقت سريع.
- في الأهداف كما في الآلات الصناعية، استخدم نوعية تدوم .
- حاول أن تكون بعيد المدى .. فتلك من صفات عظماء التاريخ .

سادساً : واجه ضغوط العمل بالحكمة

- كل ضغط جديد يحمل لك فرصة جديدة للإبداع والتطوير.
- أبطال التاريخ تصنعهم ساحات المنافسة ،وأجواء المعامل، وقاعات المكتبات .. وليس حلبات الرقص، وساحات اللعب..
- ضغوط الحياة تحديات لاختيار الشيء الأفضل .
- التوازن بين متطلبات العمل ومتطلبات المعيشة يؤدي إلى تجديد النشاط.

سابعاً : توقّع المعجزات

- انتظار المعجزة هو ذلك الأمل الذي يدفعك إلى الاستمرار في العمل حتى يتحقق لك.
- النجاح .. وهو ليس — على كل حال — بديلاً عن العمل، ولكنه روحه ورفيق دربه .
- تحيط بنا المعجزات، في كل مرافق الحياة . وإن كنا لا نراها إلا في بعض الحالات . ينتظر البعض أن يرى المعجزة بعين البصر . ولكن المعجزة لا يمكن أن ترى إلا بعين البصيرة .
- كل الفرص تمر على الجميع بالتساوي، فيهملها الفاشلون، ويستغلها الناجحون كذلك الأمر مع المعجزات .

ثامناً: استخدم فن الارتجال

- هنالك دائماً الحل الآخر .. ارتجال طريقة جديدة للوصول .
- من الطاقة المخزونة لدى الجميع : طاقة اكتشاف طاقات جديدة .

- جرب ما لم يجربه غيرك، ولك امتياز ما تصل إليه من النتائج .
- كل شي جديد كان في يوم من الأيام ارتجالاً ارتجله إحداهم .

تاسعاً: كن مرناً

- لا يعطيك أحد من الناس قلبه إلا بالرفق، ويصدق ذلك مع الأشياء أيضاً .
- المطلوب أن تكون مرناً حتى مع خططك كما هو مطلوب في تعاملك مع نفسك، فأداة التخطيط الخاصة بك يجب أن تكون خادمة لك، لا سيدة عليك .
- في المرونة كل اليمن والبركة والخير، وفي العنف غير المبرر عكسها.
- في الحياة لا يمجد العنف إلا الطغاة . كما لا يمجد الإفراط والتفريط إلا الفاشلون.

عاشراً: حاسب نفسك

- من دون أن يحاسب أحدنا نفسه، كيف يستطيع أن يكشف الخطأ والضعف فيما يقوم به؟
- لا بد لكل من يريد النجاح أن يُقَيِّم عمله كل يوم، أو كل أسبوع، أو كل شهر، أو كل عام وهو أضعف الإيمان.
- المحاسبة لا تعني المحاكمة، ولذلك فهي ليست من أجل إصدار إحكام إدانة أو براءة وإنما هي من أجل تحسين العمل وتطويره.
- حاسب نفسك بتجرد، لتتجنب محاسبة الآخرين لك بانحياز .

الحادي عشر: اهتم بجودة العمل

- النوعية، وليست الكمية، هي ميزان نجاح الأعمال
- عندما تضع في شرفتك فقير العسل، فلا تحتاج إلى دعوة الفراشات لكي تملأ دارك، وهكذا الأمر مع الناس، فإنك إذا أحسنت إنتاجك فلست في حاجة لكي تدعوهم إلى محل عملك.
- الدول الناجحة تبدأ بتحسين اقتصادها من خلال وضع قواعد صارمة لجودة الإنتاج في صادراتها .
- في التنافس بين من ينتج أكثر ومن ينتج أفضل، لا شك في نجاح الثاني.

الثاني عشر : تعلَّم أن تستشير

- المشورة قوة عظمى، استفد منها دائماً، وقدّمها للآخرين إذا طلبوا منك ذلك، واحصل عليها منهم كلما هممت بالقيام بأي عمل .
- الاستعانة بعقول الآخرين، أهم ألف مرة من الاستعانة بعضلاتهم.
- لا مجال لتقوية الذكاء والعقل إلا عبر تلقيحهما بعقول الآخرين وذكائهم.

نهاية المطاف[1]:

طريق النجاح والإبداع يعلو وينحدر ويتسع ويضيق لكن مساره واحد: الصبر والإيمان والثقة بالنفس والاطمئنان.

وما دام الإنسان يسطع ويلمع ويعطي ويبني فهو بلا شك سيتعرض لحرب ضروس من التحطيم المعنوي لا هوادة فيها. فالناس لا ترفس كلباً ميتاً، والجالس على الأرض لا يسقط، والقافلة تسير والكلاب تنبح..

إنّ الحياة رحلة، والطريق ممتدة ولا أماني تتحقق دون جهد ودون أخطاء وأحزان وخسران. فعسى أن تكرهوا شيئاً وهو خير لكم، ولا يحق إلا الحق.

قال رجل لأبي بكر: "و اللـه لأسبنك سباً يدخل معك قبرك"، فأجابه رضي اللـه عنه: "بل يدخل معك قبرك أنت".

تم بحمد اللـه

(1) مقتبس (بتصرف) من مقال بعنوان: أعداء النجاح. بقلم: رنا شاور. جريدة الرأي. العدد (13053).

قائمة المراجع:

1. من أروع ما قال الإمام علي رضي الـله عنه: إميل ناصيف. دار الجيل: بيروت، ط1 (بدون تاريخ).
2. من أروع ما قال الإمام الشافعي: إميل ناصيف دار الجيل: بيروت. ط1 (بدون تاريخ).
3. كتاب الفوائد: الإمام ابن قيم الجوزية. دار الإسراء: عمان - ط1، 1425 هـ - 2004م.
4. كيف تعيش حياتك بمخ قويّ وذاكرة حديدية: د. أيمن الحسيني. دار الطلائع: القاهرة. ط1 ، 2003م.
5. التفوق الدراسي دليل الآباء والمدرسين والطلاب: محمود سمير المنير، دار اليقين: المنصورة. ط1، 2005م - 1426هـ
6. هكذا علمتني الحياة: د. مصطفى السباعي. دار السلام: القاهرة. ط1، 1998م - 1418هـ
7. ثلاثون سبباً للسعادة: عائض بن عبد الـله القرني. دار ابن حزم: بيروت. ط1، 1416هـ - 1996م.
8. مجلة البيان: مجلة إسلامية شهرية جامعة. السنة الحادي والعشرون، العدد (223).
9. مدخل إلى الإدارة العامة بين النظرية والتطبيق: سامي محمد هشام حريز وزيد منير عبوي. دار الشروق، ط1، 2006م.
10. فن المذاكرة: د. محمد قرني. المركز العربي للنشر. ط1 (بدون تاريخ).
11. كيف تنجح في الامتحان وتتفوق في دراستك: د. أيمن الإسكندري. دار الطلائع، ط1، (بدون تاريخ).
12. دليل الطلاب إلى طريق النجاح: أمل رواش. مكتبة ابن سينا. ط1.
13. كيف تقوي ذاكرتك: د. خليل فاضل. الدار المصرية للنشر. ط1.
14. طريقك للنجاح والتفوق: د. خالد جمال. دار المنار الحديثة. ط1.
15. المعجم الوسيط: مجمع اللغة العربية دار عمران، ط3، (بدون تاريخ).

قائمة مواقع الانترنت:

1. كيف يكون النجاح في تحقيق الأمور : المصدر: طريق النجاح ، عرض: بهيج شعبان http://www.balagh.com/najah/pu0nwxiz.htm
2. أربعة أركان لتشييد النجاح: بقلم د.جون أندرسون، http://www.balagh.com/najah/pu0nwxiz.htm
3. ابدأ وعينك على النهاية: المراجع: العبادة في الإسلام – د/ يوسف القرضاوي، بالإضافة إلى كتاب: The seven habits of highly effective people - Stephen R. Co
4. معجزة معكوسة:

ل : http://www.islamonline.net/arabic/economics/topic03.shtml

معجزة معكوسة : إسلام أون لاين، رأيت حلما صار هدفاً: أحمد محمد علي:

http://www.islamonline.net/arabic/economics/topic03.shtml جوجيــل : معجــزة معكوسة: إسلام أون لاين.

5. لا تهتم بالصغائر في العمل (تخلى عن سلبياتك!!) :

http://www.islamonline.net/arabic/economics/topic03.shtmlجوجيل :

6- تعال نهندر مكاتبنا:

Ahmedm73@internetegypt.com

http://www.islamonline.net/iol-arabic/dowalia/namaa-39/maan.asp

7- نظم بيتك في ساعة: أحمد محمد علي، خبير تنمية إدارية :

http://www.islamonline.net/iol-arabic/dowalia/namaa-38/maan.asp

8- كيف تضيِّع وقتك سَبَهْللا؟!: أحمد محمد علي

خبير تنمية إدارية :-http://www.islamonline.net/iol-arabic/dowalia/namaa-38/maan.asp

9- كلمات في النجاح:

http://www.denana.com/articles.php?topic=47

10- Higher Business , في: Jan-10-2006،

أهم عوامل النجاح .. الاستفادة من الفشل نشر في:

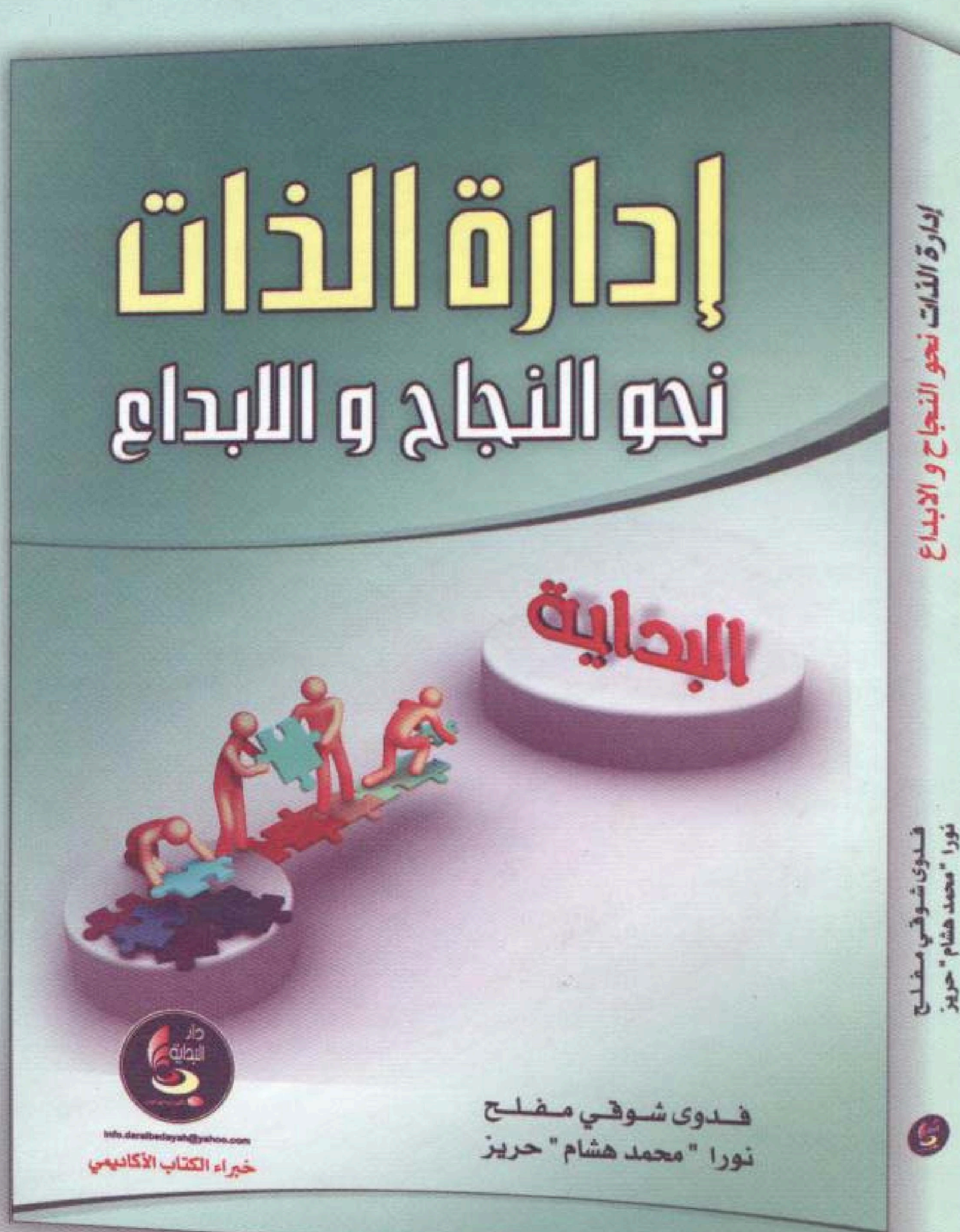
http://www.mutaz.net/modules/sections/index.php?op=viewarticle&artid=64

جميعنا بلا استثناء يتطلع ويريد ويحب أن يصل إلى النجاح والإبداع، حسب وضعه وطريقته، ولكن المشكلة تكمن في أنّ للنجاح والإبداع ضريبة إمّا أن تكون معنوية أو حسيّة، أو بهما، وعلى قدر هذه الضريبة يصل الشخص إلى ما يصبو إليه، وهذا جميعه ينبع من خانة استراتيجية مهمة للغاية وهي: إدارة الذات، فبقدر التحكم والسيطرة على الذات بالطريقة الصحيحة يتم النجاح والإبداع، ويجب أن تشحن هذه الاستراتيجية بالصبر على المشاقّ والمتاعب؛ لأنّ المجد لا يأتي بسهولة، وهذا سر حلاوة النجاح والإبداع.

من هنا تكمن أهمية هذا الموضوع، وخاصة في عصر أصبح للمادة فيه دورها وهيمنتها وتحكمها بزمام الأمور والمصالح على كافة الأصعدة والمنحنيات، وأصبحت الآلة بديلة عن الكائن البشري،أضف إلى ذلك: سيطرة العالم الغربي على أمتنا وثرواتها، فأصبحنا نُقلّد ونأخذ، ولا نُبْدِعْ ونُنْتِج، فالنجاح والإبداع ومؤشراتهما أصبحا حليفهم، والإخفاق والفشل ومؤشراتهما أصبحا حليفنا.

هذا الوضع الذي يُتعب الناجحين والمبدعين؛ جعل المؤلفتين تقومان بمزج أفكارهما في إعداد هذا الكتاب خدمة لمن يريد أن يدير ذاته نحو النجاح والإبداع، فجاءت هذه الدراسة بعنوان: (إدارة الذات نحو النجاح والإبداع).

فهو كتاب يضع كل شخص أياً كان موقعه ومجاله في طريق النجاح والإبداع نحو غدٍ مشرق.



ISBN 995745231-2
9789957452315

دار البداية ناشرون وموزعون
عمان - وسط البلد
هاتف: 4640679 6 962+ تلفاكس: 4640597 6 962+
ص.ب 510336 عمان 11151 الأردن
Info.daralbedayah@yahoo.com
خبراء الكتاب الأكاديمي

دار المستقبل للنشر والتوزيع
عمان - وسط البلد - أول شارع الشابسوغ
تلفاكس : 4658263 6 962+
ص.ب 184248 عمان 11118 الأردن
info.daralmostaqbal@yahoo.com
مختصون بإنتاج الكتاب الجامعي